REAL ESTATE



101

UNA GUÍA

NO HAY EXCUSAS PARA EMPEZAR

Juan E. Rojas





REAL ESTATE 101
UNA GUÍA

NO HAY EXCUSAS PARA EMPEZAR

Juan E. Rojas

©Copyright Sociedadecaballeros S.A.S y ComoJugarMonopolio. Medellín, Todos los derechos reservados





NOTA IMPORTANTE:

Todos los derechos reservados.

Quedan rigurosamente prohibidas, sin la autorización escrita del editor, bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción parcial o total de esta obra por cualquier medio o procedimiento, comprendidos la reprografía y el tratamiento informático, y la distribución de ejemplares de ella mediante alquiler o préstamo público.

Licencia de registro de propiedad intelectual: Creative Commons Attribution- Non CommercialShareAllke 4.0 (CC BY-NC-SA 4.0)




Exoneración de responsabilidad del editor y del escritor.

Este libro ofrece información que el autor considera fidedigna sobre el tema del que trata, pero se vende presuponiendo que ni él ni el editor da consejos concretos sobre necesidades particulares de nadie, ni asesoran sobre inversiones, ni prestan ningún otro servicio de asesoría legal o contable. Quien necesite ayuda especializada en materia de asesoramiento legal, contable o financiero, deberá contratar los servicios de un profesional competente.

Esta publicación contiene datos de rendimiento recogidos a lo largo de muchos periodos de tiempo. Los resultados pasados no garantizan rendimientos futuros. Además, los datos de rendimiento, así como las leyes y la regulación, cambian con el tiempo, por lo que el estado de la información contenida en este libro puede verse alterado. Este libro no está escrito para que sirva de base de ninguna decisión financiera, ni para recomendar asesores concretos, ni para que se vendan o compren títulos.

El autor y el editor declinan toda responsabilidad sobre la veracidad de la información ofrecida en este libro, así como sobre cualquier pérdida o riesgo, personal o societario, derivado, directa o indirectamente, del uso o aplicación de los contenidos de este libro.





Nota

Los piratas jamás harán un libro como los nuestros. Lo único que hacen es copiar, robar, alterar el contenido y violar derechos de autor. Si de verdad valoras la educación financiera, quieres seguir aprendiendo con libros como estos y no quieres participar en el robo de propiedad intelectual, sigue adquiriendo estos libros en nuestras redes sociales @Sociedadecaballeros, @ComoJugarMonopolio, @HowToPlayMonopoly, @MrMonopolyStore, en nuestros sitios web www.sociedadecaballeros.com , www.comojugarmonopolio.com , www.how2playmonopoly.com , en Hotmart y en la tienda Kindle de Amazon. Si adquiriste alguno de nuestros libros por algún otro medio, no nos responsabilizamos en lo absoluto por el contenido que leas, ya que pudo haber sido alterado; por los problemas que tengas al descargarlo, ya que puedes ser víctima de virus cibernéticos; ni por si se presenta el caso en que te estafen tu dinero. Adquiere los libros legalmente, apoya el contenido educativo único que transmiten y no apoyes la piratería.





"90% de todos los millonarios lo lograron adquiriendo y conservando bienes raíces. Se ha hecho más dinero en los bienes raíces que en todas las inversiones industriales combinadas".

- *Andrew Carnegie, uno de los hombres más ricos de América en el comienzo del siglo 20.*





"La posesión de tierras no es solo posesión, es la mejor de las posesiones. Es una posesión perpetua, y la madre de todas las formas de posesión."

-Winston Churchill




"Comprar bienes raíces es la mejor manera, más rápida y segura... en realidad es la ÚNICA manera de hacerse rico."

-Marshall Field





Recuerda: Cualquiera puede hacerlo, pero no todos lo harán. La única pregunta que debes hacerte y que debes recordar a lo largo de toda la lectura es:

¿Pertenecerás al grupo de los que lo harán?

Vive Tu Imposible®





¿En qué me estoy metiendo?

Durante los muchos años que hemos estado sirviendo al sector inmobiliario, una de las preguntas más frecuentes en nuestras redes sociales ha sido:

"¿Cómo puedo empezar a invertir en bienes raíces?"

Personas de todo el mundo llegan a nosotros para encontrar la respuesta a esa pregunta y a lo largo de los años, hemos ayudado a millones de inversores a conectarse, hacer acuerdos, aprender, crecer y prosperar respondiendo a esas preguntas con blogs, posts, artículos, libros y cursos. Sin embargo, no ha habido una guía definitiva que simplemente responda a la pregunta de "¿Cómo empiezo?"

Aunque algunas personas podrían llevarlo a usted a creer que hay una respuesta simple que funciona para todos, ese simplemente no es el caso. Hemos creado esta guía para ayudar a simplificar el proceso de saber cómo puede empezar. Por supuesto, esta guía no es un manual de "paso a paso" sobre todos los aspectos de la inversión inmobiliaria (¡qué sería de decenas de miles de páginas de largo!), sino una visión general de las mejores maneras de comenzar su camino hacia la libertad financiera a través de inversiones inmobiliarias.





Qué esperar en esta guía

Esta guía contiene ocho capítulos, cada uno de los cuales se centra en una parte específica de su viaje de inversión. Si puede dominarlos, podrá aumentar sus posibilidades de construir riqueza a través de los bienes raíces y minimiza el riesgo de fracaso o pérdida.

Esta guía le guiará a través de lo siguiente:

Su Educación de Inversión Inmobiliaria:

Antes de empezar a invertir en bienes raíces, es imperativo que se eduque en los conceptos importantes. Hay docenas de maneras de educarse y construir una base conceptual y el Capítulo 2 se centrará en esas áreas en gran profundidad.

Elija su nicho inmobiliario y su estrategia

Hay una serie de diferentes estrategias y perspectivas para abordar el negocio de la inversión inmobiliaria. Cuanto más se enfoque, mejor y más bien informado estará. Este será el foco del Capítulo 3, profundizaremos en los diversos nichos y estrategias de los que puede beneficiarse en su viaje de inversión inmobiliaria.

Cree su plan de negocios inmobiliario:

Como dice el proverbio, una casa construida sobre arena está sujeta a colapso. Al crear una base sólida sobre la que se mantendrán sus esfuerzos de inversión inmobiliaria, creará un negocio más sostenible que pueda esquivar las tormentas que tenga que enfrentar. El capítulo 4 le mostrará las mejores maneras de construir esa base para maximizar las probabilidades de éxito.




Encuentre las mejores propiedades de inversión

Cuando llegue el momento de realizar su primera inversión, es de vital importancia que no pague demasiado y que invierta en el tipo correcto de propiedad. El capítulo 5 profundizará en los detalles de cómo establecer criterios adecuados para guiar su toma de decisiones de inversión.

Financiación de sus inversiones inmobiliarias

Pagar por su inversión es muy diferente de pagar por un pedazo de pan, y el método utilizado puede significar la diferencia entre el éxito y el fracaso en una inversión inmobiliaria. El capítulo 6 se sumergirá en las diversas herramientas de financiación que puede utilizar a lo largo de su carrera de inversión.

Dominar el Marketing de Inversión Inmobiliaria

Independientemente del aspecto de la inversión inmobiliaria en el que elija centrarse, sin duda necesitará tener un conjunto de habilidades de marketing fuerte. Usar la estrategia de marketing adecuado y asignar la cantidad necesaria de recursos es absolutamente crucial para el éxito de cualquier negocio de inversión inmobiliaria a largo plazo. El capítulo 7 se centrará en el aspecto de marketing de su negocio de inversión inmobiliaria.

Conocer y ejecutar sus estrategias de salida

Cómo planea salir de sus inversiones inmobiliarias es tan importante como la forma en que ingresa. Ya sea que venda, alquile o cambie su propiedad, es de vital importancia tener una comprensión clara de sus opciones de estrategia de salida para minimizar su riesgo. En el capítulo 8 se analizarán estas opciones de salida en detalle para ayudarle a trazar su curso de inversión inmobiliaria.

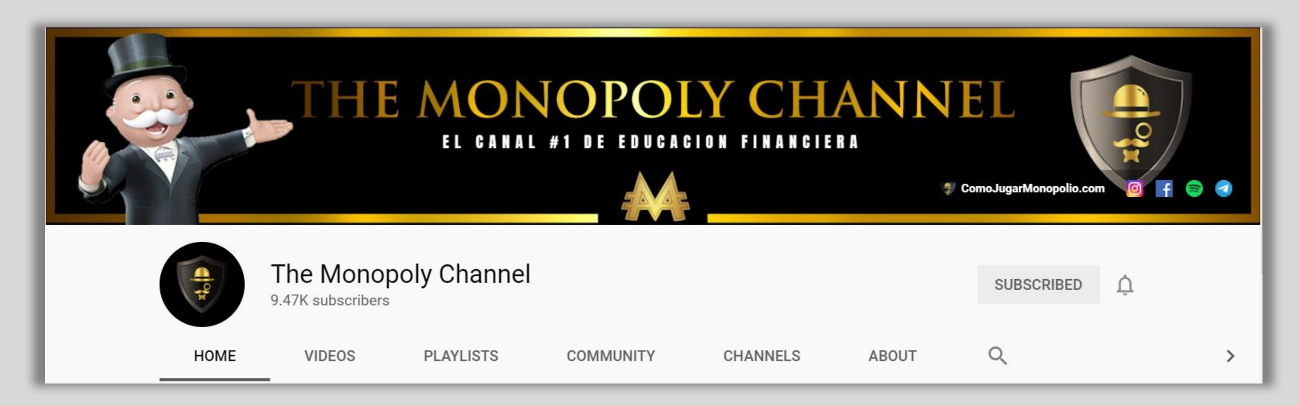



¿Está listo para comenzar?

A medida que avanza a través de esta guía, recuerde que esto no es un paso a paso. Es una mirada muy general sobre cómo funciona la inversión inmobiliaria y está diseñada para darle las herramientas básicas que necesita para superar la cuestión de cómo empezar. A medida que lea, tome nota de cualquier pregunta o aspecto destacado y luego vuelva a www.comojugarmonopolio.com y busque en el sitio o haga preguntas en nuestros blogs para aprender más sobre cualquier cosa en su mente. Si no está familiarizado con el sitio, www.comojugarmonopolio.com es el mejor sitio de educación financiera, donde encontrará todo el material necesario para convertir sus sueños en un imperio inmobiliario.



Si usted es nuevo en ComoJugarMonopolio, comience con nuestro canal de YouTube. El canal contiene más de 60 episodios sobre todos los aspectos de la inversión inmobiliaria, educación financiera, acciones, contabilidad y economía. Busque a través del canal y empiece a educarse.



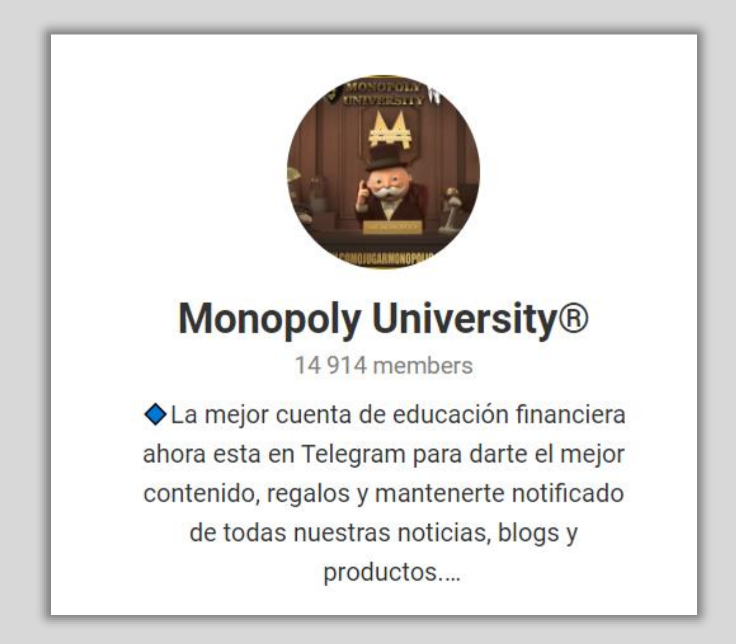



También eche un vistazo a The Monopoly Show en Spotify, que tiene más de 15 podcast de inversión, economía y finanzas.



Estas fuentes, junto con cientos de otras páginas en el sitio, hacen de comojugarmonopolio.com la mayor fuente de conocimiento de inversión de bienes raíces.

Es perfectamente natural dejarse intimidar, pero nuestro objetivo en Cómo Jugar Monopolio es ayudarlo a superar sus miedos y sus innumerables preguntas, proporcionando tanta información gratuita como sea posible y ayudándolo a tomar las mejores decisiones. Por eso, también le recomendamos que se suscriba a nuestro canal de Telegram “The Monopoly University”. Un canal donde te brindaremos la mejor educación financiera acerca de bienes raíces, acciones, bonos, banca, economía, finanzas y toda la actualidad financiera.







La mejor educación financiera de todo internet







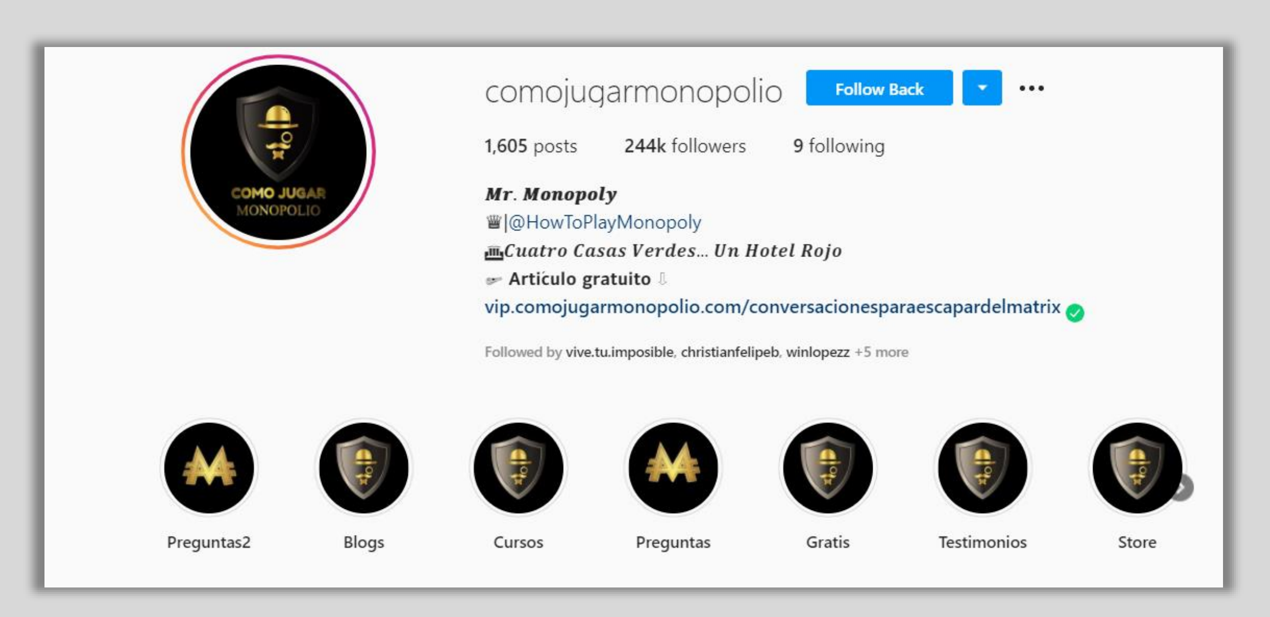
Sociedadecaballeros

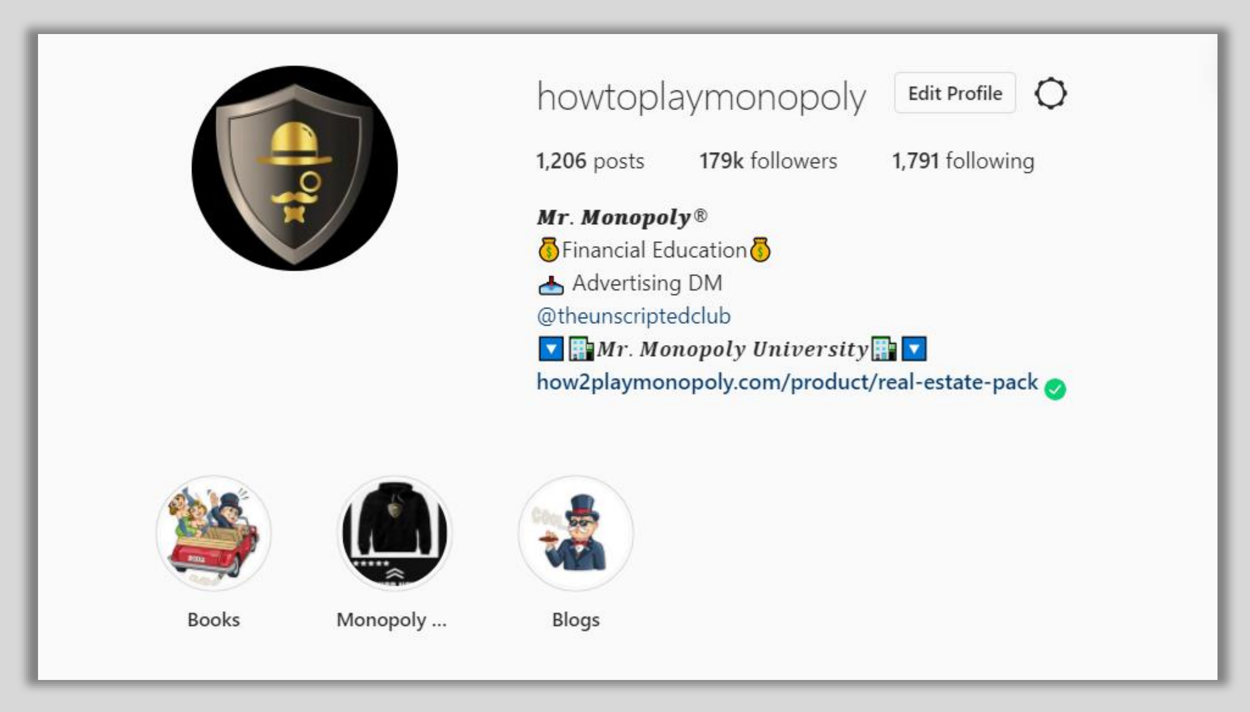
- Dos marcas reconocidas en redes sociales.
- Cuatro redes sociales.
- Más de 600,000 seguidores en menos de dos años.
- Presencia en Instagram, Facebook, Telegram, Twitter, Snapchat y YouTube.
- Cinco libros publicados, dos de ellos están en dos idiomas, leídos por más de 10.000 personas en más de 20 países, y dos más que están próximos a publicarse.
- 6 cursos disponibles en Hotmart, y 3 cursos más pendientes que saldrán a finales del 2021 y durante el 2022.
- Tres páginas webs, una de ellas en inglés.
- Con este libro son cuatro los libros obsequiados a nuestra comunidad.
- Blogs y posts diarios de educación financiera, emprendimiento, finanzas, economía e inversiones.

WWW.COMOJUGARMONOPOLIO.COM WWW.SOCIEDADECABALLEROS.COM

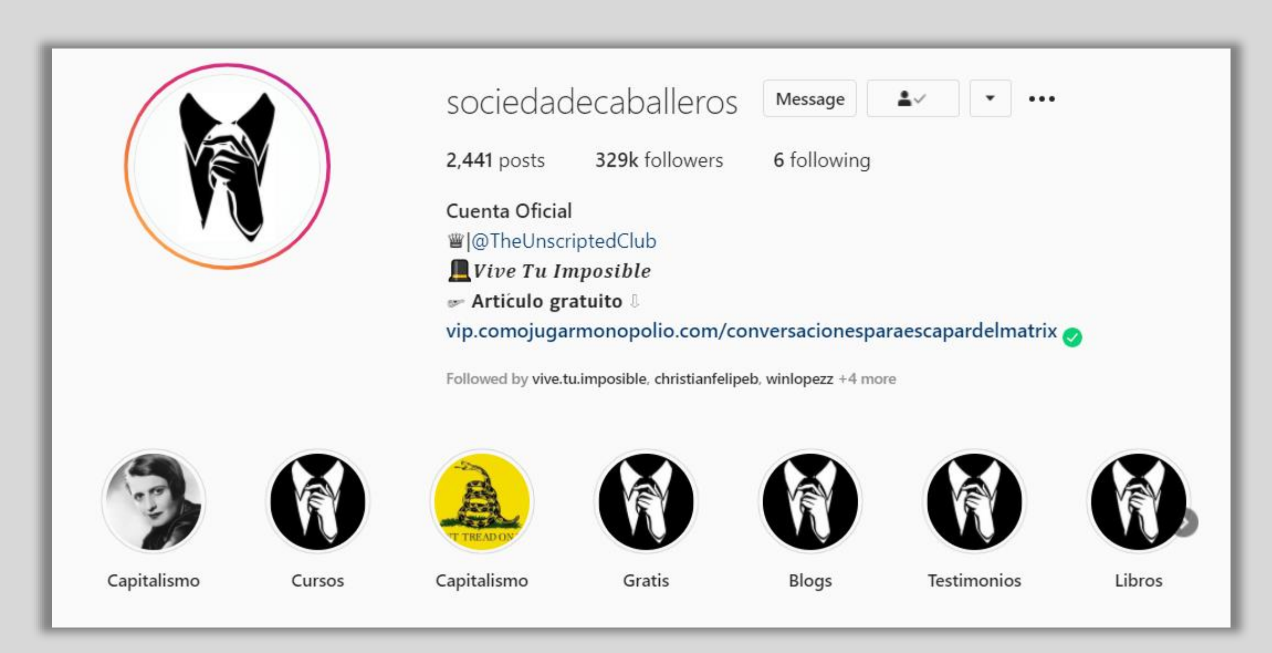


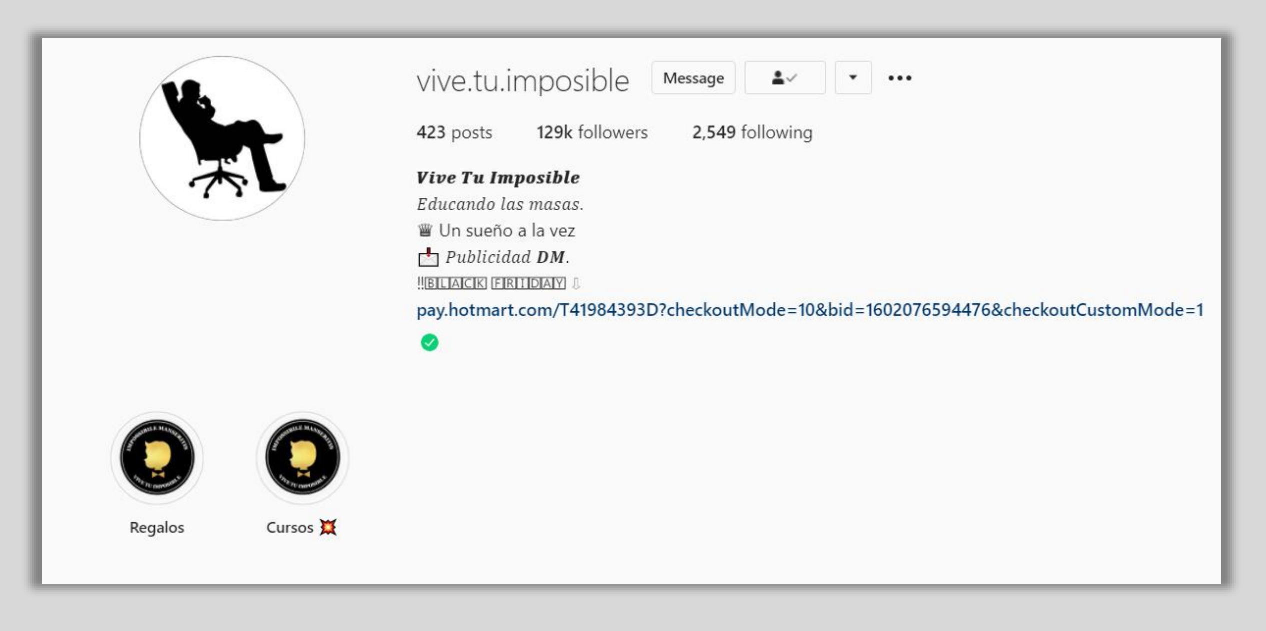

- Más de 10 páginas en Instagram tratando de copiar nuestro contenido y libros.









sociedadecaballeros
Message
2,441 posts 329k followers 6 following
Cuenta Oficial
♛|@TheUnscriptedClub
Vive Tu Imposible
Artículo gratuito ⇩
vip.comojugarmonopolio.com/conversacionesparaescapardelmatrix
Followed by vive.tu.imposible, christianfelipeb, winlopezz +4 more
Capitalismo
Cursos
Capitalismo
Gratis
Blogs
Testimonios
Libros


vive.tu.imposible
Message
423 posts 129k followers 2,549 following
Vive Tu Imposible
Educando las masas.
♛ Un sueño a la vez
Publicidad DM.
‼BLACK FRIDAY ⇩
pay.hotmart.com/T41984393D?checkoutMode=10&bid=1602076594476&checkoutCustomMode=1
Regalos
Cursos





Cada día reafirmamos más nuestro compromiso con tu educación financiera. Con cada libro, blog, post, curso y obsequio que compartimos contigo te mostramos nuestro deseo de hacer algo que la escuela se niega a hacer: educarte financieramente para que no seas parte de la estadística de desempleo o, peor aún, consigas un empleo que odias solo porque nadie más te enseñó que existía otra forma de hacer las cosas.

Queremos enseñarte que existe otra forma de hacer las cosas.

No necesitas ir a la universidad si no quieres.

No necesitas conseguir un empleo aburrido y trabajar todos los días por 40 años para construir el negocio de alguien más.

¿Libertad o seguridad?

La respuesta a esa pregunta determinará qué tipo de educación te conviene más.

Si no quieres caer en la trampa mencionada anteriormente, la educación financiera es la educación que necesitas.

Si buscas la libertad que te puede brindar la educación financiera, no encontrarás a nadie que te enseñé y te guíe por ese camino mejor que nosotros.

Vive Tu Imposible





Capítulo 1: Cómo invertir en bienes raíces: Introducción

"El noventa por ciento de todos los millonarios lo lograron a través de la inversión en bienes raíces" -Andrew Carnegie







¿Usted es nuevo en la inversión inmobiliaria? Aprender a invertir en bienes raíces no tiene por qué ser complicado, difícil o costoso. En esta guía para principiantes aprenderá cómo empezar a invertir en bienes raíces de principio a fin.

Este capítulo incluye:

- Por qué invertir en bienes raíces
- ¿Puedo invertir en bienes raíces si tengo un trabajo a tiempo completo?
- ¿Necesito pagarle a algún gurú para tener éxito?
- ¿Puedo invertir en bienes raíces si no tengo dinero?
- ¿Es la inversión inmobiliaria una manera de 'Hacerse rico rápidamente?'
- Qué esperar en esta guía

Todos estos temas los puedes encontrar a profundidad en el ***Curso de Mr. Monopoly Para Invertir en Bienes Raíces.***







¿Porque invertir en bienes raíces?

Hay muchos lugares en los que puede poner su dinero diferentes a debajo de su almohada, incluyendo acciones, bonos, cuentas de ahorros, fondos mutuos, CDTs, divisas, commodities y, por supuesto, bienes raíces. Hay aspectos positivos y negativos de cada opción de inversión, pero ya que estamos aquí para aprender sobre bienes raíces, nos centraremos en eso y solo eso.

Una de las razones más comunes por las que las personas quieren invertir en bienes raíces es que están buscando libertad financiera, pero también hay otras (Por supuesto, cada persona tendrá sus propias razones personales). Por lo general, buscan uno o varios de los siguientes:

- Apreciación
- Flujo de caja
- Depreciación
- apalancamiento
- Beneficios tributarios

La decisión de comenzar a invertir en bienes raíces es personal, y le recomiendo que se asegure de que usted y su familia están 100% comprometidos antes de decidir seguir adelante.





¿Puedo invertir en bienes raíces si tengo un trabajo a tiempo completo?



El tipo de inversión inmobiliaria que ve en la televisión o que podría escuchar de un gurú no es el único tipo de inversión de bienes raíces que existe. En muchas situaciones, este tipo de inversión no es ni siquiera invertir en absoluto, sino simplemente apostar o especular.

La verdad es que hay cientos de maneras de ganar dinero en bienes raíces. Algunas de estas técnicas o estrategias pueden requerir cuarenta horas a la semana, mientras que otras solo podrían requerir cuarenta horas al año. La cantidad de tiempo que se tarda en hacer crecer su negocio inmobiliario depende en gran medida de su estrategia de inversión, su personalidad, sus habilidades, sus conocimientos y su cronología.

Probablemente ha escuchado la vieja pregunta del psicólogo de la escuela secundaria: "Si de repente tuviera un millón de dólares y ya no tuviera que trabajar, ¿qué haría?" La respuesta debe estar relacionada con qué campo profesional debe elegir.




¿Invertiría en bienes raíces?

Si su sueño es abrir un refugio para animales maltratados o mudarse a Aruba y entrenar a los turistas para surfear, probablemente no debería ser un inversor de bienes raíces a tiempo completo.

Eso no quiere decir que no debas invertir en bienes raíces, pero no deberías hacerlo a tiempo completo.

Sin embargo, usted no necesita hacer de los bienes raíces su profesión con el fin de construir riqueza. Si le gusta su trabajo, no necesita dejarlo para invertir en bienes raíces. Usted puede lograr los mismos o mejores resultados que un inversor de bienes raíces a tiempo completo invirtiendo en sus tiempos libres.

Ventajas de invertir mientras trabaja en su empleo a tiempo completo

Al mantener su empleo, tiene varias ventajas sobre los inversores a tiempo completo. En primer lugar, usted no necesita vivir de cualquiera de los flujos de efectivo que producen las propiedades porque para eso está su trabajo. Al reinvertir todas las ganancias de sus inversiones, puede darse cuenta plenamente del increíble beneficio del crecimiento exponencial. Además, a usted le será mucho más fácil obtener financiamiento bancario a largo plazo gracias a los ingresos estables del trabajo, que también pueden ayudar a aumentar y estabilizar su patrimonio.

Invertir en bienes raíces mientras mantiene su trabajo diario se puede lograr de muchas maneras, tales como:

- Conformar una sociedad.
- Comprar y conservar una propiedad contratando a un administrador
- Servir como prestamista privado o de capital.
- Invertir en préstamos (hipotecas)




Los bienes raíces pueden ser altamente rentables como profesión pero también puede serlo si conserva su empleo. Sin embargo, la elección es suya en cuanto a qué camino toma. No decida simplemente dejar su trabajo y convertirse en un inversionista a tiempo completo porque vio inversores que han tenido éxito haciéndolo de esa manera. Tener un plan concreto de cómo va a proceder es esencial; vamos a entrar en eso un poco más tarde en la guía.

¿Necesito pagarle a algún gurú para tener éxito?

Por supuesto que no. Innumerables inversores han tenido éxito sin la ayuda de un gurú. El objetivo de muchos de estos individuos es venderle a usted el sueño de riquezas rápidas, coches de lujo, dinero fácil, etc. Se aprovechan de personas que desesperadamente quieren ganar dinero y a menudo utilizan técnicas muy resbaladizas y peligrosas, para venderle sus caros cursos, mentorías y entrenamientos, etc. De hecho, las tácticas utilizadas para engancharlo están muy bien documentadas, y no hay absolutamente nada mejor para eso que un almuerzo gratis.






Tenga en cuenta que hay muchas personas en la industria que se benefician de la comercialización de los productos de estos gurús. La mayoría se centran en la estrategia de afiliados, obteniendo grandes ganancias (a menudo por el orden del 50%) a cambio de comercializar sus productos. Además, un gran porcentaje de los clubes inmobiliarios obtienen sus ingresos de productos y eventos vendidos por gurús que se "enseñan" allí. Y sí, también obtienen ganancias del 50% por hacerlo.

Recuerde, los gurús de bienes raíces están en el negocio de marketing y quieren venderle un sueño. A través de esta guía, los cientos de blogs y cientos de episodios en YouTube, usted puede aprender absolutamente todo lo que le enseñaría un Gurú por más de $1,000 dólares, y puede hacerlo de forma gratuita.

Dicho esto, no todos los gurús son malos, y algunos de estos individuos son muy conocedores. Sólo recuerde estar alerta. Haga su tarea y no se quede atrapado en la promesa de que le revelarán todos los secretos, porque realmente no hay ninguno.

¿Puedo invertir en bienes raíces si no tengo dinero?







La respuesta simple es: sí, es posible invertir en bienes raíces si no tiene dinero en absoluto. Sin embargo, hay dinero involucrado en cada transacción de bienes raíces. La cuestión, por lo tanto, no es si usted está invirtiendo "sin dinero" sino, con "nada de su propio dinero." Invertir en bienes raíces sin usar nada de su propio dinero requiere usar el dinero de otras personas (DOP). Aprender a invertir estratégicamente en bienes raíces sin nada de su propio dinero es una de las herramientas más complejas pero importantes que puede desarrollar en su carrera de inversión en bienes raíces.

La clave para invertir en bienes raíces sin dinero propio es simple: llevar algo a la mesa. Si carece de dinero, hay otras cosas que puede poner sobre la mesa en una transacción (si está estructurada correctamente), incluyendo educación, tiempo, conexiones, confianza, inteligencia y creatividad. Al leer esta guía ya está tomando medidas para construir tus fortalezas en esas áreas.

Muchos inversores utilizan poco o nada de su propio dinero al invertir en bienes raíces mediante el uso de varios métodos que incluyen:

- Bienes raíces al por mayor
- Sociedades
- Uso de estrategias de opción de arrendamiento o leasing
- A través de préstamos subsidiados por el gobierno
- Con préstamos de capital de vivienda o líneas de crédito
- Usando capital/dinero privado.

Veremos cada una de estas áreas más a fondo más adelante en esta guía, pero queremos que reconozca que invertir en bienes raíces sin nada de su propio dinero es posible, pero puede que no sea tan fácil como los gurús le harían creer.





Trabajar con bienes raíces sin invertir en absoluto

Muchos aspirantes a inversores inmobiliarios comienzan simplemente trabajando en la industria inmobiliaria, ganando dinero mientras obtienen una sólida y práctica educación. Aquí hay una breve lista de las carreras que puede ejercer para aprender el negocio inmobiliario.

- Agente inmobiliario
- Corredor hipotecario bróker
- Avaluador
- Constructor
- Agente de títulos
- Gerente de proyectos

Si usted está buscando adentrarse en la inversión en bienes raíces sin experiencia y sin dinero, elegir una de estas profesiones puede ser una buena manera de conocer la industria y comenzar a trazar su carrera a tiempo completo. La experiencia que obtendrá al dominar una o varias funciones en la industria puede ser invaluable para ayudarle a tener éxito.

¿Es la inversión inmobiliaria una manera de “Hacerse rico rápidamente”?

¿Cuántos infomerciales inmobiliarios ha visto a altas horas de la noche donde un gurú de bienes raíces está bebiendo en el porche trasero de su casa junto a la playa, al lado de hermosas mujeres en ropa interior, diciéndole que esta vida es para usted?

Sin duda, uno de los mayores atractivos para la inversión inmobiliaria es la imagen de los inversores que conducen autos de lujo, viven en casas grandes y tienen apariencia de "ricos". Aunque muchos inversores inmobiliarios construyen una riqueza significativa a lo largo de su carrera, la inversión en bienes raíces no es una forma de




hacerlo rápidamente. Sí, hay algunos que ganan mucho dinero en poco tiempo; sin embargo, estas situaciones son generalmente una excepción, no es lo más común.

Invertir en bienes raíces requiere planificación, paciencia y persistencia. No espere ganar millones de dólares en su primer año. En su lugar, planee crear un negocio a través de bienes raíces que crecerá constantemente año tras año, que le permita cumplir sus metas financieras y, con suerte, sus sueños. No importa lo que pueda oír, tener éxito en bienes raíces requiere trabajo duro, al igual que en cualquier otro campo. También es importante saber que no hay atajos para tener éxito en bienes raíces, no hay productos o herramientas que harán el trabajo por usted. Debe aprender los fundamentos y luego aplicarlos. Por supuesto, nuestro objetivo aquí es ayudarlo con eso.

Sigamos adelante

Al final de este capítulo, usted debe tener una visión clara de por qué los bienes raíces son una de las maneras más eficientes para la construcción de riqueza y para asegurar su futuro. Ya sea que decida hacerlo a tiempo completo o simplemente hacerlo sin abandonar su trabajo , los bienes raíces pueden ser el camino hacia un mejor futuro financiero para usted y su familia.

En el siguiente capítulo, vamos a ver el primer paso, y uno de los más importantes que usted debe tomar en su viaje: su educación.







Si alguno de los temas anteriores no le quedó claro, ¡No se preocupe! En el primer módulo del Curso de Mr. Monopoly Para Invertir En Bienes Raíces podrá entender a profundidad todo lo relacionado con la ventajas y desventajas de la inversión inmobiliaria, cómo puede invertir teniendo un empleo de tiempo completo y cómo empezar con el pie derecho.

MÓDULO 1

FAMOSOS QUE JUEGAN MONOPOLY EN EL MUNDO REAL
- LIONEL MESSI
- CRISTIANO RONALDO
- LEONARDO DICAPRIO
- ARNOLD SCHWARZENEGGER
- BRAD PITT
- KYLIE JENNER
- ROBERT DE NIRO
- ELLEN DEGENERES

POR QUÉ INVERTIR EN BIENES RAÍCES
- FLUJO DE EFECTIVO (CASH FLOW)
- CONTROL
- APRECIACIÓN
- APALANCAMIENTO
- DEPRECIACIÓN
- REFINANCIAMIENTO
- AMORTIZACIÓN
- INTERCAMBIO EQUIVALENTE
- PROTECCIÓN CONTRA LA INFLACIÓN
- INVERSIÓN FÍSICA

RETOS EN LOS BIENES RAÍCES
- FALTA DE LIQUIDEZ
- ADMINISTRACIÓN
- SELECCIÓN Y MANEJO DE INQUILINOS
- DEMANDAS
- CONSTRUIR RIQUEZA PUEDE TOMAR TIEMPO
- PUEDE CONSUMIR TU TIEMPO
- LIDIAR CON PERSONAS DIFÍCILES
- PUEDES FRACASAR

TIPOS DE BIENES RAÍCES
- CASAS UNIFAMILIARES
- BIENES RAÍCES MULTIFAMILIARES
- CONDOMINIOS
- PROPIEDADES EN MAL ESTADO
- BIENES RAÍCES COMERCIALES

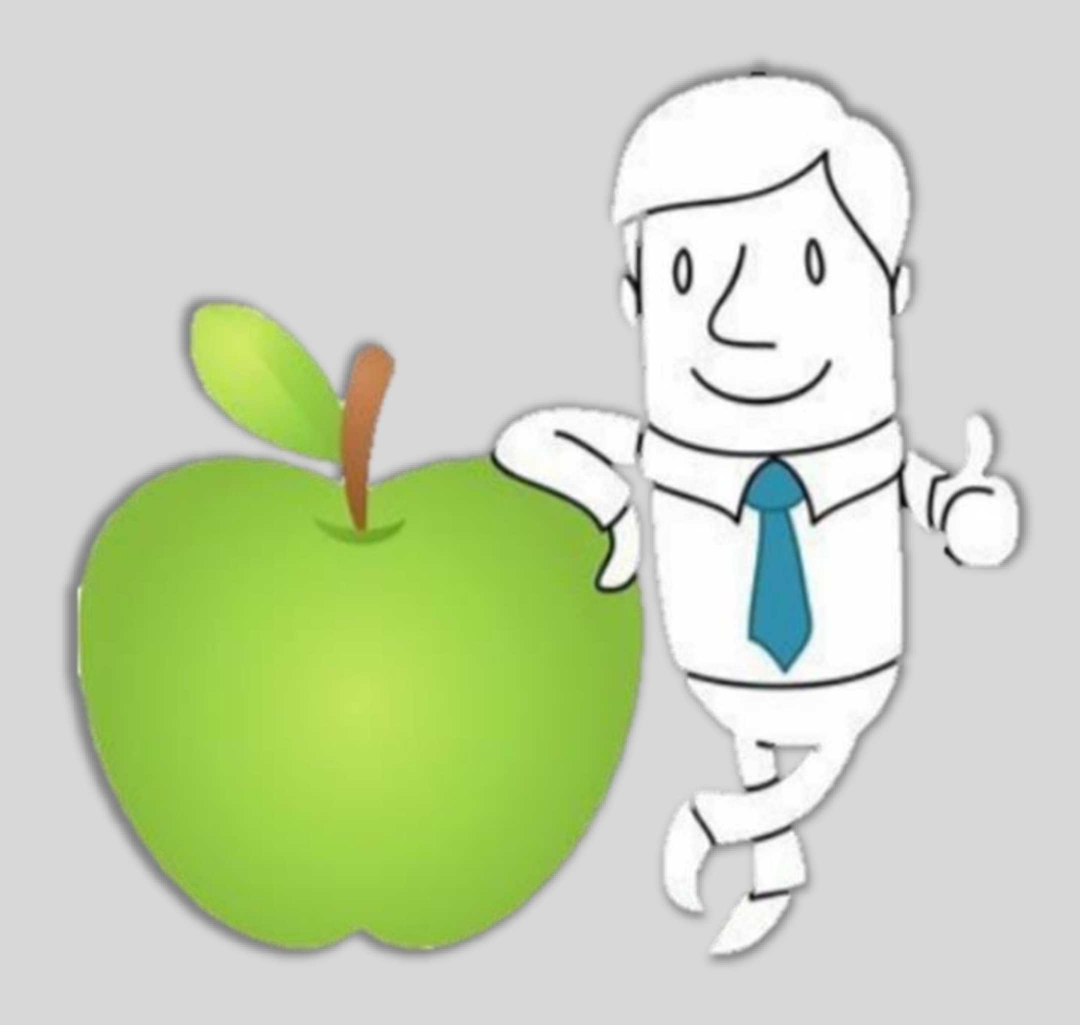
TIPOS DE VECINDARIOS
- CLASE A
- CLASE B
- CLASE C
- CLASE D





Capítulo 2: Educación Inmobiliaria

"Un viaje de mil millas comienza con un solo paso." - Lao-tzu

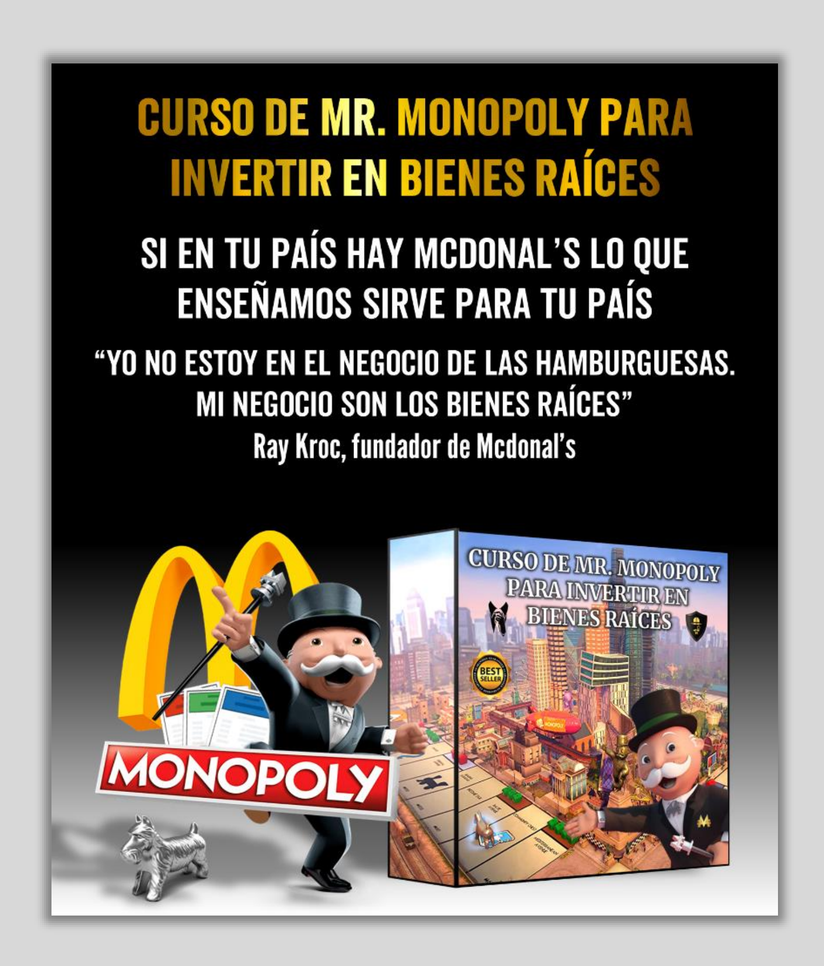





Este capítulo es muy importante en su viaje de inversión inmobiliaria. Sin una comprensión clara de los principios que se encuentran en este capítulo, usted se enfrentará a un riesgo mucho mayor de fracasar en sus negocios inmobiliarios. De hecho, si solo recuerda un capítulo de toda esta guía, espero sinceramente que sea éste. Deje que este sea su primer paso hacia un futuro exitoso en el mundo de la inversión inmobiliaria.

En este capítulo cubriremos:

- No se salte su educación inmobiliaria
- Términos y cálculos Inmobiliarios
- Mentores, Gurús y usted
- Superar el miedo
- Parálisis de análisis







No se salte su educación inmobiliaria



Como discutimos al final del capítulo uno, la inversión en bienes raíces no es un esquema de "hacerse rico rápidamente". Así como cualquier hogar sólido necesita una base sólida, lo mismo es cierto cuando se trata de su educación inmobiliaria, una base sólida es clave para un negocio duradero.

Hay muchas maneras diferentes de obtener educación en inversión inmobiliaria y usted no necesita pagar cientos o miles de dólares para aprender el negocio. A continuación encontrará una lista de algunas fuentes de educación de inversión inmobiliaria; recuerde: lo que funciona para una persona puede no funcionar para otra.

Fuentes de Educación en inversión Inmobiliaria

- **Libros:** Los libros son fundamentales para obtener educación en bienes raíces y tal vez el método de aprendizaje más extendido para los inversores. Los libros de bienes raíces son producidos cada año por miles de inversionistas y cada librería importante en el mundo contiene toda una sección sobre inversión inmobiliaria. Lo más probable es que, si hay una manera de ganar dinero con bienes raíces, se haya escrito un libro al respecto. Sin embargo, si leer libros no




está dentro de su arsenal de habilidades, usted está de suerte. Hoy vivimos en un mundo donde casi todos los libros nuevos están en formato audiolibro.

- **Blogs:** Son una colección de escritos cortos sobre un tema. Los blogs pueden ser una fuente increíble de información, y hay blogs fantásticos para cualquier tema que pueda imaginar. Muchos de estos fueron escritos por personas que han trabajado toda su vida rodeados de bienes raíces, los cuales vale la pena revisar. Asegúrese de echar un vistazo al blog de comojugarmonopolio.com, que cuenta con docenas de escritos, noticias e inclusive artículos relacionados con bienes raíces.

- **Mentores:** Tal vez la forma más poderosa de obtener una buena educación en cualquier campo de estudio es a través de un mentor, lo mismo se aplica en los bienes raíces. Si bien hay docenas de mentores inmobiliarios profesionales que cobran por su servicio, también hay millones de mentores en todo el mundo que le costarán tan poco como una taza de café (inversores locales). La gente disfruta compartiendo lo que sabe y los inversores inmobiliarios experimentados no son diferentes. Al presentarse a un inversor inmobiliario local exitoso, tendrá la oportunidad de aprender de alguien de la industria, que conoce su mercado, y que en última instancia puede convertirse en un socio a medida que usted empieza a tener éxito. Hablaremos más sobre mentores más adelante en este capítulo.
- **Podcasts:** Una de las innovaciones más recientes en el mundo de la educación inmobiliaria es el Podcast. Un podcast es simplemente un programa de audio grabado, similar a un programa de radio, que puede ser producido por cualquier persona con un ordenador y un micrófono. Si usted tiene un teléfono inteligente o reproductor de MP3, puede escuchar cientos de podcast de una hora de duración que cubren una amplia variedad de temas de bienes raíces cuando lo desee, ya sea en el coche, trotando o acostado en la cama y de forma gratuita. Asegúrese de revisar el podcast de ComoJugarMonopolio: The Monopoly Show.





Matemáticas Inmobiliarias

No necesita ser un Dios de cálculo para entender las matemáticas inmobiliarias. De hecho, la mayoría de las matemáticas que necesitará son del nivel de primaria. En esta sección vamos a tocar rápidamente algunos de los conceptos básicos y fórmulas matemáticas que necesitará en su camino de inversión inmobiliaria.

- **Ingresos:** Los ingresos son simplemente la cantidad de dinero que proviene de una propiedad. Esta matemática es quizás la más fácil de todas: simplemente sume la renta y cualquier cargo adicional. Por ejemplo, usted es propietario de una casa para la renta. La casa se alquila por $1000 y el inquilino también paga $25 por el uso del garaje.



Sus ingresos totales fueron de $1,025.00. Los ingresos también pueden incluir cargos por mora, cargos por mascotas, lavandería o cualquier otro dinero que reciba de su propiedad.





- **Gastos:** Los gastos son simplemente las cosas que cuestan dinero en una inversión. Por ejemplo, la factura por recolección de basura es de $50 por mes, el préstamo del banco es de $500 por mes y el mantenimiento es de $100 por mes. El total de estos tres gastos es de $650.00.



Sus gastos totales para este ejemplo fueron de $650 para este mes en particular. Tenga en cuenta que hay muchos otros gastos que enfrentará como inversionista inmobiliario, incluyendo cosas como impuestos, seguros, administración, gastos de capital y otros más.





- Flujo de efectivo o flujo de caja: El flujo de efectivo es simplemente la cantidad de dinero sobrante al final del mes después de que se paguen todos los gastos. Para determinar el flujo de efectivo, simplemente reste los gastos totales de los ingresos totales:



El flujo de efectivo total en el ejemplo anterior fue de $375.00 por mes. Revisemos otro término financieros a calcular:

- **Retorno sobre la inversión ROI:**






Su "retorno sobre la inversión" (también conocido como ROI) es una forma elegante de describir qué tasa de interés está ganando con su dinero, por año. Por ejemplo, si invierte $250 y obtiene $250 de esa inversión (para un total de $500) en el transcurso de un año, obtuvo un retorno sobre la inversión del 100%. Del mismo modo, si invierte $5,000 y obtiene $2,500 en el transcurso de un año (para un total de $7,500) obtendría un 50% de retorno sobre su inversión.

La ecuación para el cálculo del ROI es la siguiente:

$$ROI = \frac{Flujo\ de\ efectivo}{Inversión\ inicial}$$

Un escenario simple para ilustrar el cálculo del ROI es el siguiente: El 1 de enero del 2020 usted invirtió $100,000 comprando una casa para la renta. Esa propiedad le ofrece un flujo de efectivo de $500 dólares mensuales. Al final del año su flujo de efectivo total fue de $6,000. Su ROI en esta inversión se calcula de la siguiente manera:

$$ROI = \frac{\$6{,}000}{\$100{,}000} = 6\%.$$

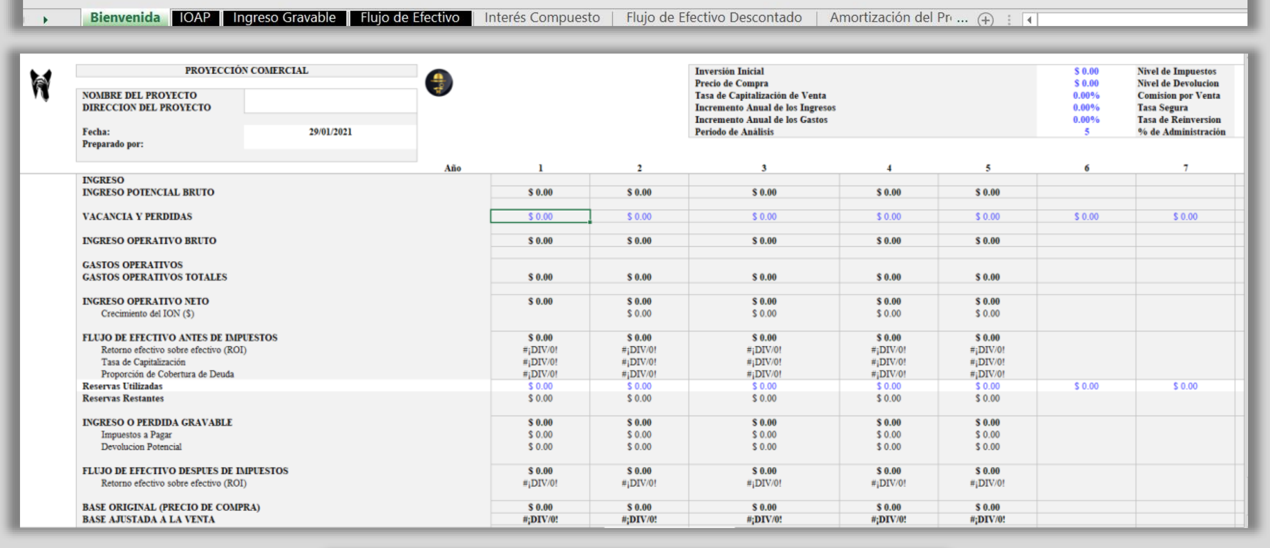
Usted invirtió $100,000 que le produjeron $6,000 anuales. Lo que significa un ROI del 6%. Es decir, la tasa de interés que está obteniendo sobre su dinero es del 6%.

Estos conceptos simples presentan los cimientos sobre los que se basan casi todos los demás cálculos inmobiliarios. En el *Curso De Mr, Monopoly Para Invertir En Bienes Raíces* le enseñaremos más de 41 cálculos financieros y lo mejor de todo es que podrá calcularlos de forma automática.

El *Real Estate Analyzer* es un programa financiero que se incluye en el curso, que le ayudará a calcular y entender todos los conceptos financieros relacionados con la inversión inmobiliaria. En el curso haremos más de 2 ejemplos prácticos de cada concepto junto con 4 casos de estudio del mundo real, con escenarios y proyecciones.





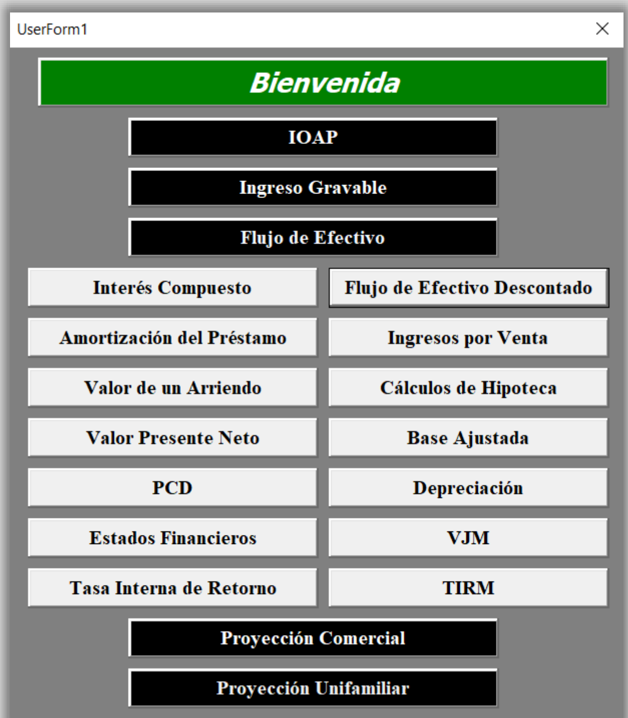


PROYECCIÓN COMERCIAL

NOMBRE DEL PROYECTO	
DIRECCION DEL PROYECTO	
Fecha:	29/01/2021
Preparado por:	

Inversión Inicial	$ 0.00	Nivel de Impuestos
Precio de Compra	$ 0.00	Nivel de Devolucion
Tasa de Capitalización de Venta	0.00%	Comision por Venta
Incremento Anual de los Ingresos	0.00%	Tasa Segura
Incremento Anual de los Gastos	0.00%	Tasa de Reinversion
Periodo de Análisis	5	% de Administración

Año	1	2	3	4	5	6	7
INGRESO							
INGRESO POTENCIAL BRUTO	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00		
VACANCIA Y PERDIDAS	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00
INGRESO OPERATIVO BRUTO	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00		
GASTOS OPERATIVOS							
GASTOS OPERATIVOS TOTALES	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00		
INGRESO OPERATIVO NETO	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00		
Crecimiento del ION ($)		$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00		
FLUJO DE EFECTIVO ANTES DE IMPUESTOS	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00		
Retorno efectivo sobre efectivo (ROI)	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!		
Tasa de Capitalización	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!		
Proporción de Cobertura de Deuda	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!		
Reservas Utilizadas	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00
Reservas Restantes	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00		
INGRESO O PERDIDA GRAVABLE	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00		
Impuestos a Pagar	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00		
Devolucion Potencial	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00		
FLUJO DE EFECTIVO DESPUES DE IMPUESTOS	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00		
Retorno efectivo sobre efectivo (ROI)	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!		
BASE ORIGINAL (PRECIO DE COMPRA)	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00		
BASE AJUSTADA A LA VENTA	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!		







Mentores Inmobiliarios

Un mentor es una persona que está a su lado para enseñarle e instruirle basado en su propia experiencia; es alguien que lo ha vivido, lo ha experimentado y lo ha logrado. Encontrar un mentor y aprender de él es uno de los pasos más importantes que puede tomar en su educación inmobiliaria. Esta sección se va a centrar en determinar quién es un buen mentor y como encontrar uno.

Mentores no inmobiliarios en su vida

En su vida, ¿quiénes han sido sus mentores? No hablo sólo de bienes raíces, sino de la vida en general. Hay muchas personas que pueden haber servido en un rol de "mentor" en un momento u otro, tales como:

- Padres
- Abuelos
- Hermanos Mayores
- Profesores
- Jefes

Entre todos estos mentores hay algo en común: Una relación existente.

Con estos individuos hay una relación existente, y la relación de mentoría creció orgánicamente. No fue forzada ni manipulada. No había un "acuerdo de mentoría" formal, ningún pago requerido para la mentoría, ningún contrato. El único requisito era la relación.




Cómo encontrar un mentor inmobiliario "orgánico"



Para aquellos personas que piensan que los únicos mentores que existen son aquellos que cobran $19,997.97, el concepto de un mentor orgánico puede ser muy interesante. Después de todo, ¿por qué un experimentado inversor profesional de bienes raíces se molestaría en ayudar a un novato? "¿No les haría perder el tiempo?" Hay una variedad de razones por las que un experimentado inversor de bienes raíces podría optar por ayudar a un novato, pero el hecho es que muchos lo hacen. Ya sea por transmitir su legado, tener a alguien con intereses similares con quien hablar o por el potencial de hacer futuros tratos, las mentorías orgánicas ocurren todos los días. Sin embargo, estas mentorías orgánicas se conocen con otro nombre: amistades.

En el otro lado de la moneda, hay inversionistas novatos que creen que los mentores tienen obligación de enseñarles y acogerlos en sus estrategias. Esta actitud la hemos encontrado en los comentarios de nuestros blogs o en mensajes directos por Instagram, estas personas nos dicen que están buscando un mentor que les enseñe todo lo que saben pero no ofrecen nada a cambio.





En otras palabras:

"Hola, mi nombre es (tal y tal) y estoy buscando a alguien que quiera invertir una parte significativa de su tiempo y energía diciéndome cómo hacerme rico. Yo no tengo nada para ofrecer en este trato, pero espero que aceptes porque probablemente no tengas nada mejor que hacer. Lo más probable es que desaparezca una vez que me dé cuenta de que no puedo hacerme rico de la noche a la mañana, dejándote exhausto e irritado. Entonces, ¿quién es el primero?"

Si quiere que un mentor entre en su vida, en lugar de que su búsqueda sea todo sobre usted y lo que necesita, busque maneras de cultivar una mentoría orgánicamente. Pruebe estos consejos para construir esas relaciones:

1. **Concéntrese primero en establecer una relación con inversores experimentados de quienes le gustaría aprender.**
   Un mentor no necesita ser Donald Trump o Robert Kiyosaki. Un mentor puede ser el inversionista que posee media docena de propiedades y trabaja a tiempo completo con bienes raíces. La clave es encontrar una persona experimentada en el tema y de quien usted desea aprender. Busque personas que estén haciendo lo que usted quiere hacer.
2. **Muestre disposición de manera que usted le aporte valor a la otra persona.**
   ¿Qué le puede ofrecer a la persona de quien quiere aprender? ¿Puede ofrecerle un fin de semana gratuito para ayudar a limpiar una propiedad vacante? ¿Tiene habilidades de diseño web o habilidades en marketing? El valor se encuentra en muchas formas diferentes para cada persona. Su objetivo entonces será proporcionar un valor sólido a cada relación que tenga. Además, no necesariamente necesita hacer todo gratis para esa persona. Tal vez un sitio web bien diseñado podría ser su propuesta de valor. Sea lo que sea, recuerde: proporcione valor.
3. **No espere nada a cambio.**
   Usted no construyó sus primeras mentorías (padres, abuelos, etc.) esperando algo a cambio. Los construyó porque simplemente estaba viviendo. Proporcione valor y a cambio , puede recibir algo de vuelta, pero no espere nada a cambio.




4. **Piense siempre en que ambos se beneficien**
   No se concentre simplemente en lo que hay para usted. Su mentor puede tener mucho más éxito que usted, pero eso no significa que usted no pueda ayudarlos a tener aún más éxito. Como dice la frase popular, "una marea creciente levanta todos los barcos".

5. **La mayoría de los inversores exitosos están dispuestos a ayudar, pero sólo después de que usted ha demostrado que es digno de su participación.**
   Un mentor no quiere perder su tiempo. Ser mentor es un gran compromiso y requiere dedicar una cantidad significativa de tiempo y esfuerzo a construir una relación, sólo para que se desmorone cuando el estudiante se aburra. Demuestre que es persistente y que está enfocado en la construcción de conocimientos.

¿Debería pagar por una mentoría?



El papel de un mentor es hacer que el viaje del punto A al punto B sea un poco más rápido y un poco más fácil. Para muchos que quieren ser inversionistas, pagar por un mentor es la forma más rápida y fácil de encontrar un mentor. Pero ¿usted debería pagar por uno?




Si usted ha estado vinculado a alguno de los canales de comojugarmonopolio.com por cualquier período de tiempo entenderá porque nuestra creencia es que no necesita un mentor o gurú pagado para tener éxito. Hay una gran cantidad de información por ahí, la mayor parte de ella de forma gratuita, que se puede utilizar para aprender y crecer como un inversor de bienes raíces.

Dicho esto, la opción de pagar la mentoría depende del 100% de usted. El objetivo de un producto educativo o la formación a través de un gurú debe ser mejorar sus procesos y hacer su viaje más fácil, no necesariamente más corto. Es tan simple como esto: si usted gasta $500 en un producto que le ayuda a lograr $1,000 en ganancias entonces el producto vale la pena. El problema es que la mayoría de las personas simplemente eligen comprar un producto en busca de un atajo y en realidad no ponen en práctica las lecciones enseñadas.

Antes de pagar por el entrenamiento, le recomendamos que primero agote todas las opciones para encontrar un mentor local, como hemos discutido anteriormente. Un mentor pagado, muy probablemente, no estará familiarizado con las complejidades de su mercado inmobiliario local, mientras que un mentor local generalmente tendrá una comprensión mucho mejor. Si no puede encontrar un mentor local, busque conocimiento a través de libros, foros, blogs y otras fuentes.

Por último, antes de pagar por un mentor o, siga este último paso:

¡Espere! A menudo, los lanzamientos y la presión aplicada por las personas que promueven un programa son eficaces para golpear su nervio emocional y, como resultado, pueden animarlo a comprar por miedo o por excitación. Espere unas semanas para ver si todavía está tan interesado. Muchas veces, cuando el deslumbramiento del traje nuevo y brillante del vendedor desaparece, los programas o mentorías de repente no son tan atractivos.

Las mentorías pagas pueden proporcionar seguridad y buena información que está cuidadosamente empaquetada para un fácil consumo. Muchos inversores encuentran éxito trabajando con mentores pagados. Muchos otros, sin embargo, no lo hacen. Al centrarse en encontrar mentores locales, desarrollar sus conocimientos e investigar




dichas mentorías pagas, usted es capaz de aumentar sus posibilidades de encontrar el éxito y evitar el fracaso. Recuerde que no hay un producto, entrenador o mentor que pueda hacer que usted tenga éxito. Eso depende estrictamente de usted. Un mentor, pagado o no, es simplemente una guía para ayudarle a andar por el camino de la manera más segura y rápida posible. La elección de hacerlo depende de usted.

Temor: Un cierre vial hacia la educación inmobiliaria

Nunca me preocupo por la acción, sino sólo por la inacción. ~ Winston Churchill



Por cada inversionista inmobiliario exitoso, hay docenas que están llenos de miedo e incertidumbre por cerrar un trato. Si usted está empezando, lo más probable es que tenga un poco de miedo también, pero no se preocupe, el miedo es una parte natural de la vida y está diseñado para ayudarnos a evitar malas decisiones y las consecuencias derivadas de estas.





Sin embargo, el miedo también puede impedir que comience y, como resultado, puede encontrarse pisando el acelerador sin llegar a ninguna parte. El propósito de esta sección es abordar ese miedo, enseñarle cómo superarlo y ayudarle a tener éxito a pesar de ello.

Cinco pasos para ayudarle a superar el miedo

1.) No se quede sin hacer nada, busque un cambio.

Si usted está buscando invertir en bienes raíces para liberarse de un trabajo que odia, entonces es mejor que comience a trabajar para ayudarle a reemplazar los ingresos de su trabajo con dinero proveniente de actividades inmobiliarias. Desarrolle un plan y trabaje en él todos los días, al igual que usted se levantaría e iría a trabajar todos los días por un cheque de pago. Si usted espera hacer un trato y terminar en una playa al sur de los Estados Unidos, ¡despierte! Los inversionistas inmobiliarios exitosos trabajan duro, y usted tendrá que hacer lo mismo, pero en lugar de trabajar para una empresa que no le gusta, está trabajando para usted mismo, una bendición y una maldición.

2.) Comprométase

Deje de comprar cursos y otros materiales o buscar mentores o entrenadores hasta que esté comprometido con el paso anterior. Si no está comprometido, ningún curso, clase o entrenador lo acercará a su objetivo. Casi todos los cursos de bienes raíces se centran en la mecánica, pero la verdadera acción es lo importante. Cuando tiene esto bajo control, no importa qué técnica utilice; usted encontrará el éxito como un inversor de bienes raíces!

Dese cuenta de que podría gastar mucho dinero haciendo que alguien le muestre la mecánica, pero si no está dispuesto a lidiar con el problema de "compromiso" simplemente está desperdiciando dinero.





3.) Apréndase el lenguaje

Sin conocer la jerga de un inversor inmobiliario, siempre tendrá miedo de sonar como si no supiera de lo que está hablando. Una vez que aumente su confianza en la comprensión de la jerga, su capacidad para hablar con los demás y entender lo que se está discutiendo crecerá exponencialmente.

4.) Apréndase los Conceptos

Una vez que conozca el lenguaje, usted necesita comenzar a entender los conceptos. Si no puede explicar adecuadamente qué es la deuda o los ingresos o por qué el 70% de PV es importante en una propiedad, necesita pasar más tiempo aprendiendo. El miedo es el resultado de no tener todo claro. Eche un vistazo al capítulo tres para ver las maneras en que puede obtener más conocimiento. Además, una vez que tenga un buen entendimiento, le puede ayudar a otra persona. Enseñar a los demás un concepto difícil consolida ese concepto en su propia mente, ayudándole a nunca olvidar.

5.) Ver a los demás

Al analizar a los inversores que están involucrados en el mismo tipo de inversión en la que desea entrar, naturalmente comenzará a replicar los rasgos que los hacen exitosos. Si esto significa trabajar noches y fines de semana para un inversor local de forma gratuita, entonces ese es el precio de entrada. Aprenderá rápidamente a superar su miedo cuando ayude a otros a lograr el éxito, dándole la confianza para hacerlo por su cuenta.

Toda inversión tiene cierto grado de riesgo y la inversión inmobiliaria no es una excepción. Si bien el riesgo no se puede evitar, se puede gestionar a través de una preparación adecuada, que ya ha comenzado leyendo esta guía. Lo más difícil de hacer en cualquier negocio es empezar. En algún momento tiene que seguir los consejos de Nike: "¡Solo Hazlo!"




Parálisis de análisis

Es fácil quedarse atascado en el mundo de la "Parálisis del Análisis". Estos son los momentos en los que investiga, planifica, evalúa, investiga, planifica, evalúa, en un ciclo sin fin y está paralizado a tomar medidas. Es el problema de leer libros sin implementar, leer blogs sin involucrarse y conocer a otros sin interactuar. Por lo general, es debido al miedo de arruinar algo.



Es fácil pensar que no sabe todo lo que debe saber antes de empezar a tomar medidas. Sin embargo, usted no necesita aprender acerca de cada técnica o de cada nicho y no es necesario ser un experto antes de ensuciarse las manos. Usted debe centrarse en un área de inversión y convertirse en un experto en ella y luego pasar a las otras técnicas y áreas. Cubriremos los diversos nichos inmobiliarios en el siguiente capítulo de esta guía.




Sigamos adelante

Comenzar su carrera de inversión con una base sólida basada en una buena educación inmobiliaria es vital para el éxito de sus inversiones. Hay muchas maneras diferentes de aprender y crecer como inversionista, así que elija el método en el que sienta que puede crecer más y comience a aprender. El siguiente capítulo le ayudará a continuar su educación enseñándole los conceptos básicos más importantes del negocio inmobiliario, incluyendo diferentes nichos inmobiliarios y las estrategias básicas disponibles para usted. Una vez que aprenda esto, estará listo para comenzar con la planificación de la que hemos estado hablando.

Todos los conceptos matemáticos de este capítulo junto con otros 40 conceptos más los aprenderá a profundidad en el módulo 2 del *Curso de Mr. Monopoly para invertir en bienes raíces.*

En el curso se dedican más de 10 horas a la comprensión y análisis de cada uno de los 41 conceptos y cómo si fuera poco, se analizan 4 casos de estudio de 3 horas cada uno.

Los casos de estudio reúnen todos los conceptos financieros ya entendidos y se analizan por escenarios, de tal manera que usted no solo aprenda a construir sus proyecciones financieras sino que también analice escenarios que podrían suceder en la vida real.






MÓDULO 2

- HOJA DE BALANCE, ESTADO DE RESULTADOS Y PATRIMONIO NETO
- PRECIO DE COMPRA REAL (PCR)
- APRECIACIÓN
- INTERÉS SIMPLE
- INTERÉS COMPUESTO
- VALOR FUTURO (VF)
- REGLA DEL 72
- VALOR PRESENTE DE UN FUTURO FLUJO DE EFECTIVO
- MULTIPLICADOR DE RENTA BRUTA (MRB)
- INGRESO POTENCIAL BRUTO (IPB)
- VACANCIA Y PERDIDAS
- INGRESO OPERATIVO BRUTO (IOB)
- GASTOS OPERATIVOS (GO)
- INGRESO OPERATIVO NETO (ION)
- TASA DE CAPITALIZACIÓN
- TASA DE CAPITALIZACIÓN DERIVADA
- MULTIPLICADOS DE INGRESOS NETOS (MIN)
- INGRESO GRAVABLE (IG)
- FLUJO DE EFECTIVO (CASH FLOW)
- RETORNO EFECTIVO SOBRE EFECTIVO (ROI)
- INGRESOS POR VENTAS
- FLUJO DE EFECTIVO DESCONTADO
- VALOR PRESENTE NETO (VPN)
- ÍNDICE DE RENTABILIDAD (IR)
- TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)
- TASA INTERNA DE RETORNO MODIFICADA (TIRM)
- PRECIO, INGRESOS Y GASTOS POR UNIDAD
- RELACIÓN DE GASTOS OPERATIVOS (RGO)
- PROPORCIÓN DE COBERTURA DE DEUDA (PCD)
- RELACIÓN DE EQUILIBRIO DE EFECTIVO (REE)
- EQUITY
- RETORNO SOBRE LA EQUITY (ROE)
- RELACIÓN PRÉSTAMO / VALOR (RPV)
- PUNTOS
- PAGO DE LA HIPOTECA
- BALANCE, PRINCIPAL E INTERESES DE LA HIPOTECA
- MONTO MÁXIMO DEL PRÉSTAMO (MMP)
- BASE AJUSTADA (BA)
- DEPRECIACIÓN
- GANANCIA DE CAPITAL (GC)
- PERIODO DE AMORTIZACIÓN





MÓDULO 5

EJERCICIOS AVANZADOS

- #1: ANÁLISIS DE VARIAS PROPIEDADES EN UN MISMO SECTOR
- #2: ANÁLISIS DEL VALOR PRESENTE NETO DE UN FLUJO DE INGRESOS
- #3: VALOR DE UN ARRIENDO
- #4: INGRESO GRAVABLE Y FLUJO DE EFECTIVO
- #5: VALOR EN EL TIEMPO DEL DINERO
- #6: TASA INTERNA DE RETORNO
- #7: RESOLVIENDO FLUJOS DE EFECTIVO NEGATIVOS

CASOS DE ESTUDIO

- CASO #1: VIVIENDA UNIFAMILIAR
- CASO #2: VIVIENDA UNIFAMILIAR RECONVERTIDA
- CASO #3: COMPLEJO DE APARTAMENTOS
- CASO #4: PROPIEDAD DE USO MIXTO




Capítulo 3: Inversiones Inmobiliarias: Nichos y Estrategias

"Las áreas de especialización muy estrechas pueden ser muy productivas. Desarrolla tu propio perfil. Desarrolla tu propio nicho." ~Leigh Steinberg







Mientras que al principio puede parecer importante que aprenda todo lo que pueda sobre la inversión en bienes raíces, en realidad es mejor centrarse en dos cosas: un vehículo de inversión y una estrategia para usar ese vehículo. Este capítulo le va a presentar algunos de los vehículos de inversión más populares, así como las estrategias más comunes para avanzar.

En este capítulo cubriremos

- Por qué los bienes raíces son como una caja de chocolates
- Elija su nicho
- Elija sus estrategias de inversión inmobiliaria
- Comprar y conservar
- Especular
- Bienes raíces al por mayor
- Sigamos adelante







Los bienes raíces son como una caja de chocolates



¿Alguna vez ha recibido una caja de chocolate como regalo durante navidad? Siempre hay muchos tipos de chocolate y a veces necesita tomar un pequeño bocado de cada uno para averiguar cuál es el mejor. En cierto modo, aprender a invertir en bienes raíces es como esa caja de chocolates. Hay docenas (sino cientos) de diferentes maneras de ganar dinero como inversionista de bienes raíces y depende de usted elegir el nicho que más le convenga.

Hay unos nichos y estrategias muy agradables, mientras que otros podrían hacer que se estremezca. Sin embargo, a diferencia de esa caja de chocolates, como inversionista usted puede obtener una vista completa de las muchas opciones disponibles, y luego puede elegir las que más le gustan. Lo mejor de todo es que no es necesario probar cada uno para elegir el que más te conviene. Aprender a invertir con éxito en bienes raíces consiste en elegir un nicho y convertirse en un maestro de él. Este capítulo va a abrir esa caja de chocolates para que usted pueda analizarlos y ver algunos de los nichos más comunes que puede usar al invertir en bienes raíces.




Recuerde: Una vez que conozca el nicho con el que desea comenzar, podrá reducir su enfoque, convertirse en un experto, establecer una red con individuos dentro de ese nicho y comenzar a construir riqueza tomando medidas y ejecutando un plan de acción.

Elija su nicho de inversión inmobiliaria

La siguiente lista incluye los tipos de propiedades más comunes con los que es probable que trate como inversionista de bienes raíces. Cada uno de ellos también tiene muchos subconjuntos, pero recuerde que no es necesario conocerlos todos. Esto es simplemente una lista para ayudarle a entender qué opciones están disponibles.

Lotes baldíos






Los lotes no son más que tierra. La tierra por sí sola se puede mejorar para agregar valor, y se puede alquilar para crear flujo de efectivo. La tierra también se puede subdividir y vender con fines de lucro. Algunos inversores optan por comprar lotes con esperanzas de que algún día la tierra será mucho más valiosa debido a desarrollos externos como la construcción de una autopista o de un desarrollo de infraestructura que se esté construyendo cerca.

Casas unifamiliares



Tal vez la inversión más común para la mayoría de los inversores novatos son las casas unifamiliares. Las casas unifamiliares son relativamente fáciles de alquilar, fáciles de vender y fáciles de financiar. Dicho esto, en muchas áreas, los alquileres derivados de PUF (propiedades unifamiliares) no serán suficientes para proporcionar un flujo de efectivo positivo.





Duplex/Triplex/Cuatruplex



Las pequeñas propiedades multifamiliares (2-4 unidades) combinan el financiamiento y los beneficios de una casa unifamiliar. Comprado correctamente, estos pueden producir un muy buen flujo de efectivo y por lo general hay menos competencia que lo que se podría tener a través de la oferta de casas unifamiliares. Lo mejor de todo, estas propiedades pueden servir como una inversión sólida, así como una residencia personal para el inversor inteligente. Otra ventaja de una pequeña propiedad multifamiliar es la capacidad de aprovechar las "economías de escala", ya que solo se necesita un préstamo para asegurar las 2, 3 o 4 unidades de la propiedad. Una de las cosas que hacen que estas inversiones sean tan atractivas es que la mayoría de los bancos miran pequeñas a las propiedades multifamiliares con cuatro unidades o menos con las mismas pautas que una casa unifamiliar, lo que puede hacer que calificar para un préstamo sea mucho más fácil.




Edificio pequeño de apartamentos



Los pequeños edificios de apartamentos se componen de entre cinco y cincuenta apartamentos. Aunque la línea entre edificios pequeños y grandes no está establecida, la mayoría de los inversores suelen trazar la línea entre edificios de apartamentos pequeños y grandes en alrededor de 50 unidades. Estas propiedades pueden ser más difíciles de financiar que las viviendas unifamiliares o las propiedades de 2-4 unidades, ya que dependen de estándares de préstamos comerciales en lugar de los residenciales. Dicho esto, estas propiedades a menudo proporcionan un flujo de efectivo significativo para el inversor porque tiene que hacerle frente a una naturaleza más intensa de administración de propiedades. Además, la competencia se ve generalmente en una escala más baja para este tipo de propiedad, ya que son demasiado pequeñas para los grandes fondos de inversión profesionales (REIT) pero demasiado grandes para la mayoría de los inversores inmobiliarios novatos.




Edificio grande de apartamentos



Esta clase de propiedad, son los grandes complejos que puedes ver en todo el país que por lo general incluyen piscinas, gimnasios, personal de tiempo completo y altos presupuestos publicitarios. Estas propiedades pueden costar muchos millones de dólares, pero pueden producir rendimientos estables con una participación personal mínima. Muchas de estas propiedades son propiedad de "sociedades", que son pequeños grupos de inversores que agrupan sus recursos.





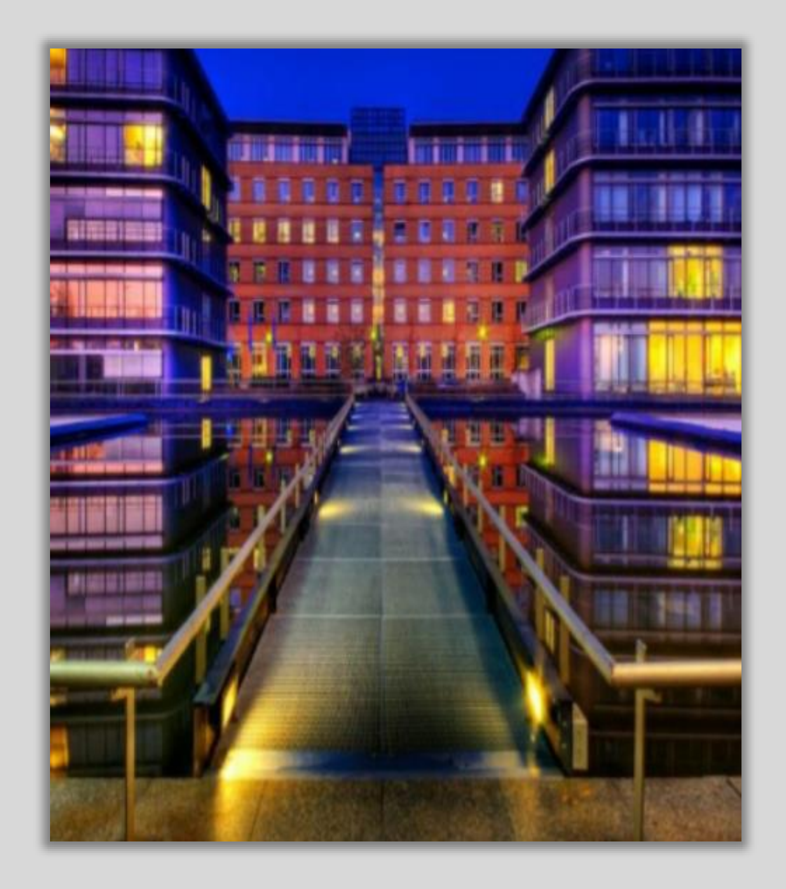
REITS



REIT significa Real Estate Investment Trust o Fideicomiso de bienes raíces. En la definición más simplista, un REIT es a una propiedad inmobiliaria como un fondo de inversión es a una acción. Un gran número de individuos juntan sus fondos, formando un REIT, y permiten que el REIT compre grandes inversiones inmobiliarias como centros comerciales, grandes complejos de apartamentos, rascacielos o cantidades masivas de casas unifamiliares. A continuación, el REIT distribuye los beneficios a los inversores individuales. Este es uno de los enfoques más prácticos para invertir en bienes raíces, pero no espere que sean los mismos rendimientos encontrados en la inversión práctica. Usted puede comprar acciones en un REIT a través de su cuenta de acciones y por lo general tienen un pago de dividendos relativamente alto.




Propiedades comerciales



Las inversiones comerciales pueden variar drásticamente en tamaño, estilo y propósito, pero en última instancia implican una propiedad que se alquila a un negocio. Algunos inversores comerciales alquilan edificios a pequeñas empresas locales, mientras que otros alquilan grandes espacios a supermercados o grandes megatiendas. Mientras que las propiedades comerciales a menudo proporcionan un buen flujo de efectivo y pagos consistentes, también pueden llevar consigo períodos de vacancia muy largos; una propiedad comercial a menudo puede permanecer vacía durante muchos meses o años. A menos que usted esté empezando desde una posición financiera muy sólida, la inversión en bienes raíces comerciales no se recomienda para los principiantes.




Casas móviles



Usted puede comenzar a invertir en casas móviles con poco dinero de su bolsillo. Ya sea una casa en un parque de casas móviles o en su propio lote, muchas de las estrategias utilizadas en otros tipos de inversión inmobiliaria se pueden aplicar a casas móviles.





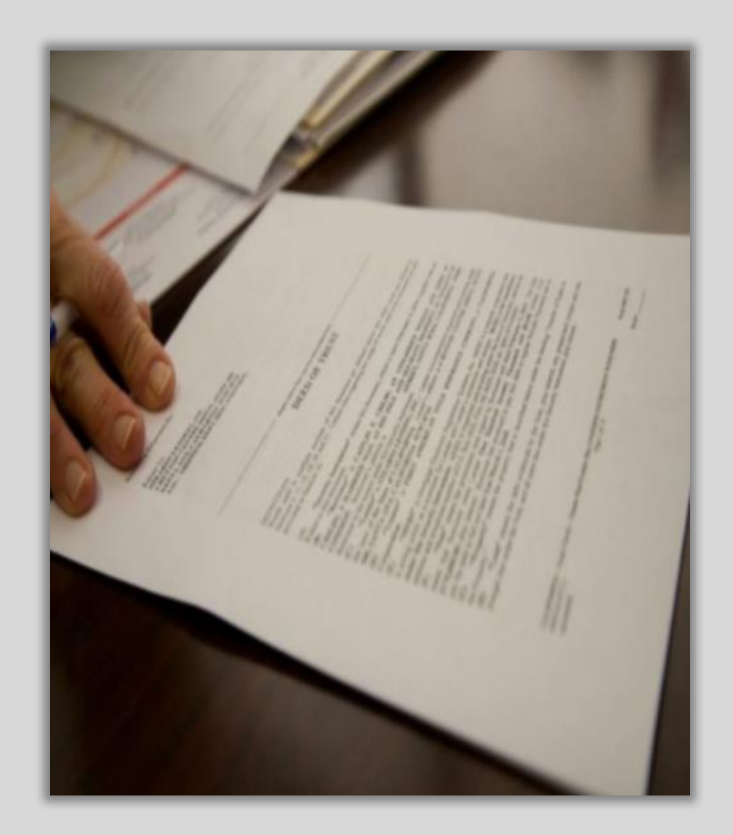
Propiedades con gravámenes fiscales



Cuando los propietarios no pagan sus impuestos, el gobierno (local, estatal o federal) puede ejecutar y revender la propiedad a inversionistas por la cantidad de impuestos adeudados. Esto a menudo puede significar propiedades increíblemente baratas, pero asegúrese de hacer su debida diligencia y no solo saltar a este tipo de inversión sin estar preparado. Las ventas de propiedades con gravámenes son transacciones complicadas que requieren investigación, conocimiento y experiencia.




Hipotecas



Invertir en hipotecas implica la compra y venta de hipotecas de papel. Cuando se compra una casa con un préstamo, se crearía una "hipoteca" que explica los términos del contrato. Por ejemplo, el propietario de un apartamento decide vender su propiedad por un millón de dólares. Se ofrece a concederle una hipoteca al comprador (permitiendo así al nuevo comprador evitar el uso de un préstamo bancario) y el nuevo comprador hará pagos del 8% por año durante treinta años, hasta que se pague el millón de dólares completos.

Si ese propietario decidiera que ya no quiere conservar la hipoteca, podría optar por vender esa hipoteca a un "comprador de hipotecas". Al igual que cualquier otra inversión inmobiliaria, muchas veces una hipoteca se venderá por un descuento cuando el vendedor está motivado a vender. Un comprador de hipotecas comenzará a cobrar los pagos mensuales de la hipoteca y tendrá el derecho de conservar la hipoteca o venderla de nuevo en el futuro.





Resumen de sus opciones de nicho para su inversión inmobiliaria

Hemos descrito diez nichos de inversión diferentes, o vehículos, en los que podría invertir. Al comenzar, es útil simplemente elegir uno (o, a lo sumo, dos), enfocarse en ellos y convertirse en un profesional en esos nichos. Siempre puede expandirse a medida que obtiene más experiencia y conocimiento.

Si bien puede utilizar cualquiera de estos vehículos de inversión, a continuación aprenderá una estrategia de inversión que pueda aplicarse a ese nicho. En la siguiente sección analizaremos varias estrategias diferentes que los inversores utilizan para ganar dinero con los diversos nichos ya cubiertos.

Elija sus estrategias de inversión inmobiliaria

En la sección anterior se analizaron varios vehículos de inversión que se pueden utilizar para invertir en bienes raíces. Sin embargo, cuando se aprende a invertir en bienes raíces, no es suficiente simplemente saber cuáles son estos nichos. En su lugar, como inversor usted tendrá que utilizar una variedad de estrategias al tratar con estos nichos de inversión para producir riqueza. La siguiente sección explora tres de las estrategias más comunes que puede utilizar para ganar dinero con estos vehículos.

Comprar y Conservar

Tal vez la forma más común de invertir, la "estrategia de compra y conserva" implica comprar una propiedad y alquilarla por un largo período de tiempo. Es probablemente la forma más simple y pura de inversión inmobiliaria que hay. Esencialmente, un "inversor de compra y conserva" busca crear riqueza alquilando la propiedad y recogiendo flujo de efectivo mensual o simplemente manteniendo la propiedad hasta que se pueda vender con una ganancia en el futuro. Entre las ventajas de esta estrategia está que durante el tiempo que usted mantiene la propiedad y la alquila, la hipoteca se paga cada mes, disminuyendo la deuda principal y aumentando su Equity en la propiedad.





Una de las cosas más importantes que debe entender un nuevo inversor de "compra y conservación" es cómo evaluar las transacciones y oportunidades. Por mucho, el error más común que los nuevos inversores cometen con esta estrategia es comprar malas ofertas porque simplemente no entienden la evaluación de la propiedad. Otros problemas comunes incluyen subestimar los gastos, tomar malas decisiones sobre la selección de inquilinos y no administrar correctamente. Sin embargo, todos estos errores se pueden evitar si simplemente aprende el negocio; Iniciar su carrera de inversión sin una educación adecuada puede ser extremadamente costoso tanto financieramente como a veces, legalmente.

Para llevar a cabo correctamente la estrategia "comprar y conservar", un inversor debe aprender a identificar adecuadamente los ciclos del mercado en los que se encuentra una propiedad. En última instancia, cuando perciben que el mercado y las propiedades que les interesa están en un punto bajo (precios bajos, inventario alto), el inversor busca comprar propiedades. Cuando el mercado se calienta demasiado, un inversor experimentado de compra y conservación generalmente dejará de comprar hasta que vea que las cosas se calman de nuevo. Durante estos períodos lentos, pueden vender o simplemente continuar conservando sus propiedades. Algunos inversores de compra y conservación nunca venden una propiedad, eligiendo en su lugar pagar la hipoteca y vivir del flujo de efectivo o en última instancia pueden vender usando "Financiación del Vendedor" (Ver Capítulo ocho para más información sobre las estrategias de salida.)

Eche un vistazo a la siguiente imagen para ver un ejemplo simplificado de cómo funciona el ciclo del mercado inmobiliario:







El punto de inflexión

Los precios comienzan a bajar, compensando el exceso de construcción y los precios altos. Las ejecuciones hipotecarias comienzan a aumentar, ya que los propietarios no pueden vender debido a que deben más de lo que vale su casa.

El pico:

Los precios están en un máximo histórico, el inventario está abajo, múltiples ofertas son comunes, incluso por encima del precio de venta

El declive.

Los precios siguen cayendo, las ejecuciones hipotecarias inundan el mercado. La gente tiene miedo de comprar, causando aún más inventario e impulsando los precios bajos.



La subida.

La confianza entre los compradores de viviendas mejora, lo que conduce a más ventas, disminución del inventario y precios más altos.



La parte inferior

Los precios están muy bajos, haciendo que los inversores comiencen a comprar gran parte del exceso de inventario. Las ofertas son abundantes y el flujo de caja está en un máximo histórico.



En última instancia, hay mucho más en esta estrategia de lo que se ve a simple vista, pero si usted puede aprender cómo evaluar y comprar buenas propiedades, encontrar inquilinos de calidad y administrar correctamente, usted va a estar en camino a dirigir un negocio muy exitoso.




Especular con bienes raíces

Esta es una de las tácticas más populares para hacer dinero en bienes raíces, debido en gran parte a los numerosos programas de televisión que lo promueven. La especulación con propiedades es la práctica de comprar una propiedad a un precio con descuento, mejorarla de alguna manera, y luego venderla para una ganancia financiera. En realidad este modelo es bastante similar al modelo de "comprar bajo, vender alto" de la mayoría de los negocios minoristas.

El tipo de propiedad más común utilizada en esta estrategia es la casa unifamiliar. Siguiendo una regla general conocida como la regla del 70%, un inversionista experimentado comprará una casa por el 70% de su valor actual menos cualquier costo de reparación. Por ejemplo: Una casa debería costar $100,000 si estuviera en buenas condiciones, pero necesita $20,000 en reparaciones. Un inversionista típico comprará la casa por $50,000 ($100,000 x 70% - $20,000) y buscará venderla por los $100,000 cuando termine de repararla. Esto es simplemente una regla general, y los números reales deben ser verificados y ajustados para asegurar una rentabilidad.

Uno de los aspectos clave en esta estrategia es la velocidad. Un inversionista profesional en esta estrategia intentará comprar, reparar y vender la propiedad lo más rápido posible para garantizar la máxima rentabilidad y evitar muchos meses de gastos que vienen con el mantenimiento de la propiedad. Estos gastos incluyen facturas mensuales tales como cargos de financiamiento, impuestos a la propiedad, cargos de condominio (si corresponde), servicios públicos y cualquier otra factura de mantenimiento requerida para mantener la casa en buen estado.

Especular no es una actividad "pasiva", sino que es como un trabajo activo. Cuando un inversor deja de comprar propiedades para revender, deja de ganar dinero hasta que comienza a hacerlo de nuevo. Muchos inversores optan por utilizar esta estrategia para pagar sus facturas diarias, así como proporcionar apoyo financiero para otras inversiones más pasivas.





Bienes raíces al por mayor

La venta al por mayor es el proceso de encontrar grandes ofertas inmobiliarias, firmar un contrato para adquirir la propiedad y luego vender ese contrato a otro comprador. Generalmente, un mayorista nunca posee realmente la propiedad que está vendiendo; en cambio, simplemente encuentra grandes ofertas utilizando una variedad de estrategias de marketing (véase el capítulo siete), las pone bajo contrato y vende ese contrato a otro comprador por una "tarifa". Esta tarifa es típicamente entre $500 y $5,000 en promedio, o más dependiendo del tamaño de la transacción. Esencialmente, el mayorista es un intermediario que obtiene dinero por encontrar ofertas.

Algunos mayoristas venden sus contratos a compradores minoristas, pero la mayoría venden sus contratos a otros inversores (por lo general especuladores) que suelen pagar en efectivo. Cuando se trata de estos compradores de efectivo, un mayorista a menudo puede recibir pagos en cuestión de días o semanas, y puede construir conexiones sólidas corporaciones de bienes raíces.

Muchos inversores eligen comenzar con los bienes raíces al por mayor debido a su reputación de ser una estrategia fácil y con bajos costos de inicio. Debido a que la propiedad nunca es realmente propiedad del mayorista, no hay costos de reparación, costos de deuda, contratistas, inquilinos, bancos u otras complicaciones.

La venta al por mayor es la estrategia más popular enseñada por los gurús inmobiliarios y a menudo recibe la mayor atención, aunque realmente no es tan fácil convertirse en un mayorista exitoso como ellos lo hacen ver.

Los mayoristas deben buscar continuamente las mejores ofertas con el fin de tener inventario para vender a otros y deben tener un embudo de marketing bien diseñado para atraer continuamente a estos clientes potenciales. Los mayoristas también deben buscar continuamente compradores para las ofertas que adquieren.

Mientras que los bienes raíces al por mayor se promueven como una estrategia que cualquiera puede utilizar, incluso alguien con nada de dinero, en última instancia, necesita tener recursos financieros para construir su embudo de marketing. Dicho esto, aquellos que persisten en el crecimiento de sus habilidades de venta al por mayor a




menudo encuentran un gran éxito y una buena fuente de ingresos mientras crecen su conocimiento de otras estrategias más rentables.

Sigamos adelante

Después de leer este capítulo, ahora debe tener una comprensión más clara de los diferentes nichos y estrategias de bienes raíces que puede utilizar para construir riqueza en bienes raíces. No se preocupe si todavía no sabe exactamente cuál elegir; este es simplemente el comienzo. Aprender a invertir en bienes raíces puede llevar tiempo. A medida que avance a través de esta guía, obtendrá una mejor comprensión del tipo de inversión en la que desea participar.

Usted probablemente está emocionado de empezar a hacer dinero en bienes raíces. Sin embargo, antes de hacerlo, hay un paso importante que marcará la diferencia entre el éxito y el fracaso: la creación de su plan de negocio. El capítulo cuatro explorará este tema.

Antes de continuar, es bueno aclarar Todas estas estrategias se enseñan con mucho detalle en el módulo 1 y 6 del *Curso de Mr. Monopoly para invertir en bienes raíces.* Son herramientas claves que todo inversionista debe conocer y dominar, especialmente aquellos que están iniciando.







MÓDULO 1

FAMOSOS QUE JUEGAN MONOPOLY EN EL MUNDO REAL
- LIONEL MESSI
- CRISTIANO RONALDO
- LEONARDO DICAPRIO
- ARNOLD SCHWARZENEGGER
- BRAD PITT
- KYLIE JENNER
- ROBERT DE NIRO
- ELLEN DEGENERES

POR QUÉ INVERTIR EN BIENES RAÍCES
- FLUJO DE EFECTIVO (CASH FLOW)
- CONTROL
- APRECIACIÓN
- APALANCAMIENTO
- DEPRECIACIÓN
- REFINANCIAMIENTO
- AMORTIZACIÓN
- INTERCAMBIO EQUIVALENTE
- PROTECCIÓN CONTRA LA INFLACIÓN
- INVERSIÓN FÍSICA

RETOS EN LOS BIENES RAÍCES
- FALTA DE LIQUIDEZ
- ADMINISTRACIÓN
- SELECCIÓN Y MANEJO DE INQUILINOS
- DEMANDAS
- CONSTRUIR RIQUEZA PUEDE TOMAR TIEMPO
- PUEDE CONSUMIR TU TIEMPO
- LIDIAR CON PERSONAS DIFÍCILES
- PUEDES FRACASAR

TIPOS DE BIENES RAÍCES
- CASAS UNIFAMILIARES
- BIENES RAÍCES MULTIFAMILIARES
- CONDOMINIOS
- PROPIEDADES EN MAL ESTADO
- BIENES RAÍCES COMERCIALES

TIPOS DE VECINDARIOS
- CLASE A
- CLASE B
- CLASE C
- CLASE D




MÓDULO 6

- PAGO EN EFECTIVO
- PRÉSTAMO TRADICIONAL
- PRÉSTAMO PARA UNA PROPIEDAD DE INVERSIÓN
- FINANCIAMIENTO CREATIVO
  - MEZCLAR RESIDENCIA PERSONAL CON PROPIEDAD DE INVERSIÓN
  - INVIRTIENDO CON SOCIOS
  - PATRIMONIO DE LA RESIDENCIA
  - PRESTAMISTAS PRIVADOS
  - LEVANTAR CAPITAL PRIVADO
  - LEASING
  - FINANCIAMIENTO DEL VENDEDOR
  - BIENES RAÍCES AL POR MAYOR





Capítulo 4: Creación de su plan de negocios




Ningún edificio se construye sin una planificación cuidadosa antes de romper el suelo. Este plan sirve como mapa para el desarrollo de la estructura, sin la cual, el edificio simplemente no se unirá. De la misma manera, elaborar cuidadosamente su plan de negocios inmobiliarios es una parte integral de su negocio. Este capítulo se centrará en las opciones que tiene en la construcción de ese plan y lo preparará para su inicio, y para el éxito a largo plazo, en la inversión inmobiliaria.

Este capítulo incluye:

- Creación de un plan de negocio
- Montaje de su equipo
- Sociedades
- Estructuración de entidades empresariales







Creación de su plan de negocios inmobiliario

Si tuviera que subirse a tu coche y hacer un viaje por carretera a través del país a una zona en la que nunca ha estado antes, ¿simplemente confiaría en su instinto y empezaría a viajar en la dirección a la que quiere llegar? Lo más probable es que tome una hoja de ruta (o G.P.S. O Smartphone, por supuesto.)

La razón por la que usamos mapas de carreteras es porque a menudo la carretera es impredecible y el camino correcto puede parecer conducir al lugar equivocado. Otras veces el camino equivocado puede parecer que apunta directamente hacia su destino. Los mapas de carreteras se crean para mostrar la ruta más fácil, los escollos que desea evitar y las cosas interesantes que pueden aparecer en el camino.

El mismo principio se aplica para su viaje de inversión inmobiliaria. En esta sección vamos a discutir la construcción de la hoja de ruta que usted debe seguir en su viaje inmobiliario. En bienes raíces lo llamamos: "plan de negocios".

Qué debe incluir su plan de negocios inmobiliario

- Misión: Cuando la gente le pregunta ¿a qué se dedica?, ¿usted que responde? Su misión debe responder a esta pregunta y debe definir claramente su propósito, además de incluir los beneficios que su negocio proporciona. Haga su investigación y redacte una misión sólida. Este es el "Por qué" en su negocio inmobiliario.
- Objetivos: ¿Adónde quiere ir? ¿Qué quiere lograr a través de los bienes raíces? Si su objetivo es hacer $5,000 por mes en ingresos pasivos, anote eso. Si su objetivo es comprar y revender cuatro casas por mes, anote eso. Estos objetivos pueden cambiar con el tiempo, lo que afecta el resto de su plan de negocios, y eso está bien. Asegúrese de poner metas a corto y largo plazo. Al establecer metas más pequeñas y alcanzables, habrá algo que siempre espera lograr, esto le ayudará a mantenerse motivado





- Estrategia: Hay cientos de maneras de ganar dinero en bienes raíces, pero no necesita cientos. Simplemente tiene que elegir una estrategia y convertirse en un maestro de ella. Esa estrategia (vehículo), si es fiable, lo llevará a su destino (sus objetivos). Si usted quiere especular con casas para generar dinero en efectivo con el fin de ahorrar lo suficiente para dejar su trabajo, escríbalo. Si usted está buscando construir una fuente ingresos pasivos para su jubilación proveniente de sus pequeñas propiedades multifamiliares, escríbalo. No se preocupe si no entiende o no sabe cómo va a lograr todo en el plan. Recuerde que su plan de negocios puede y cambiará con el tiempo, y a medida que aprenda, llenará su plan con más detalles.
- Línea de tiempo: ¿Cuál es su plazo para alcanzar su objetivo? Sea realista, pero tampoco tenga miedo de llegar. ¿Quiere retirarse en diez años? ¿Planea dejar su trabajo el mes que viene? Escríbalo. Puede hacerlo de acuerdo con sus objetivos, como se mencionó anteriormente.
- Mercado: Defina su mercado. ¿Qué tipo de propiedad está buscando? ¿Ingresos bajos? ¿Ingresos altos? ¿Zonas comerciales? Como principiante, elija el área con la que se sienta más cómodo. La mayoría de los nuevos inversores deben planear invertir cerca de su casa, en lugar de invertir a larga distancia (a menos que su ubicación lo haga imposible). Hacer esto le ayudará a convertirse en un experto en esa área, lo que le ayudará a analizar más fácilmente ofertas y oportunidades. También le ayudará a conocer a los jugadores de la zona, lo que en última instancia le ayudará a encontrar socios, y más oportunidades.
- Criterios: Antes de salir y empezar a buscar ofertas, es necesario establecer los criterios con los que desea invertir. Usted querrá definir su ratio préstamo valor, los requisitos de flujo de efectivo, el monto máximo de la compra, el monto máximo de reparación, el marco temporal máximo, etc. (estos son todos los conceptos que recogerá a medida que vayamos avanzando). Una de las lecciones más importantes que puede aprender es apegarse a sus criterios, alejarse de cualquier acuerdo que no cumpla con sus criterios. Es muy fácil apegarse emocionalmente a un trato, al apegarse a sus criterios, se quita la emoción de la cabeza.





Si no está encontrando suficientes ofertas para elegir, puede cambiar su mercado y / o estrategia. Aprenderá más sobre los criterios en el capítulo 5. Esta parte de su plan de negocios es una de las más importantes de comprender y definir. Muchos inversores nuevos se emocionan y compran el primer trato que les aparece en sus caminos. Al tener criterios claramente definidos, usted es capaz de rechazar fácilmente el 99% de las propiedades que no son una buena opción.

- Estrategia de marketing: ¿Cómo va a crear un sistema de marketing que atraiga vendedores motivados hacia usted? ¿Cómo encontrará las mejores ofertas? ¿Utilizará plataformas online, agentes, búsquedas en línea, correo electrónico u otros medios para encontrar ofertas? Cubriremos diferentes estrategias de marketing en el capítulo siete.
- Estrategias de financiación: ¿Cómo planea adquirir sus propiedades? ¿Está utilizando dinero en efectivo, dinero privado, socios de capital, financiación de vendedores, opciones de arrendamiento o algún otro método creativo? Encontrar financiación es a menudo un desafío en el mercado actual y el dinero privado proporciona una solución tremenda. Aprenda a atraer dinero privado para que siempre tenga opciones de financiación cuando las transacciones se presenten. Cubriremos esto más a fondo en el capítulo seis.
- Cómo va a hacer sus ganancias: ¿Cómo va a convertir una compra de una propiedad en ganancias? Defina claramente los pasos. Asegúrese de documentar todas sus fuentes de ingresos y gastos, y prepararse para lo inesperado; también desea preparar varias estrategias de salida en caso de que la primera no funcione según lo planeado.
- Equipos y Sistemas: Defina claramente su equipo y los sistemas que usted y ellos utilizarán para delegar y automatizar tareas. ¿Quién estará en su equipo? ¿Necesitará un abogado, CPA, Etc? No necesariamente necesitas saber quiénes son esas personas, simplemente qué roles necesitarás en tu equipo. Más adelante hablaremos más de esto.




- Estrategias de salida y planes de seguridad: Tener múltiples estrategias de salida claramente definidas es una de las partes más importantes de su plan de negocio, especialmente para nuevos inversores. ¿Cómo vas a salir del trato? ¿Cuáles son sus planes de seguridad? ¿revender, opción de arrendamiento, bienes raíces al por mayor, compra y venta de hipotecas, renta y conserva, o alguna otra técnica? ¿Cuál es el final del juego? Esto debe definirse claramente. Vamos a hablar más sobre esto en el capítulo ocho.
- Proyectar el futuro de su negocio: Una de las partes del plan de negocios que parece entusiasmar a los nuevos inversores es proyectar el futuro de su negocio. ¿Cómo sería un escenario ideal, pero factible, los próximos diez años? proyecte las compras, el flujo de efectivo, la apreciación, las ventas, las operaciones, los intercambios 1031, el retorno sobre sus inversiones y mucho más. Esto va un poco de la mano con sus objetivos, sólo imagine posibles maneras de hacerlos realidad. Además, esto cambiará con el tiempo porque, por supuesto, los ideales no son la vida real. Sin embargo, es bueno ver lo que es posible.
- Finanzas: Incluya una descripción personal de cómo están sus finanzas hoy en día. ¿Tiene algún capital que pueda usar? ¿Empieza sin nada? Documente su situación actual y actualícela tantas veces como sea necesario. A medida que avanza con sus inversiones, siempre es importante tener al día sus finanzas completas.

Una última cosa: recuerde que los mapas de rutas y los planes de negocios son guías, no reglas. Un plan de negocios está destinado a darle dirección. Cuando tienes un plan de negocios claramente definido, llevar a cabo el plan e imaginar el final se vuelve mucho más sencillo.

Es casi imposible seguir un plan financiero o inmobiliario perfectamente. Usted puede trazar su curso con cuidado y precisión pero todavía hay muchas fuerzas externas en juego. Sin embargo, su plan de negocios está diseñado para mantenerlo en la dirección correcta a la velocidad correcta. Usted puede encontrarse con baches en el camino, callejones sin salida, e incluso una o dos decepciones. Sin embargo, si se mantiene lo




más aferrado que pueda al plan que ha creado, pasará por esos problemas y llegará a su destino.

Si habla con inversores que han fracasado en este negocio, encontrará que la mayoría de ellos fracasaron principalmente debido a la falta de preparación y planificación. No caigas en esta trampa.

Construyendo su equipo



A pesar de que usted como inversionista debe asumir muchas funciones o posiciones, no es necesario (y no puede) hacerlas todas. En vez de eso, necesita un equipo. Cuando nos referimos a "equipo", no estamos sugiriendo que salga y contrate a un equipo de empleados para que trabajen para usted. Un "equipo" es simplemente un grupo de personas de varias empresas diferentes en las que puede confiar para ayudarle a hacer avanzar su negocio. Veremos un breve resumen de por quién debe estar conformado un equipo ganador de inversión inmobiliaria:

- **Su mentor**: Todo emprendedor exitoso necesita un buen mentor, un guía. Al entrenar bajo las instrucciones de alguien más inteligente financieramente o con más experiencia, vamos a ser más inteligentes.




- **Agente hipotecario/Oficial de Préstamos**: Un corredor de hipotecas es la persona responsable de obtener préstamos. Usted necesita a alguien que tenga la experiencia de trabajar con otros inversores y quieres que esa persona sea creativa e inteligente. Muchos oficiales de préstamos tienen una cartera de compradores (o futuros compradores); los inversionistas de bienes raíces pueden utilizar la ayuda de los oficiales de préstamos locales para construir una lista de compradores o arrendatarios para sus propiedades.
- **Abogado Inmobiliario:** Es importante tener a alguien en el equipo que pueda leer y redactar contratos, y que conozca la legalidad de todos sus movimientos. No trate de ahorrar centavos ignorando a este valioso miembro de tu equipo. No necesita reunirse durante horas con su abogado cada semana, pero lo ideal es contar con alguien que esté disponible cuando lo necesite. Tener un abogado que sea experto en inversión inmobiliaria es muy importante para el éxito de su carrera. Tenga en cuenta que los abogados también pueden ser compensados a través de los honorarios cobrados en la adquisición o disposición de una propiedad.
- **Oficial de títulos**: Su oficial de títulos es la persona responsable de cerrar el trato, revisar las escrituras y hacer el papeleo. Tener uno bueno en el equipo ayuda a cerrar los tratos mucho más rápido. Siempre quieres que la gente cuide tus intereses.
- **Contador:** A medida que adquiere propiedades, hacer sus propios impuestos y contabilidad se vuelve cada vez más difícil. Tan pronto como sea posible, contrate a un contador (preferiblemente un Contador Público Certificado). Su contador también debe ser muy consciente de los pros y contras de los bienes raíces y preferiblemente de sus propiedades de alquiler.
  Cuando llega la hora de calcular sus impuestos, este es el hombre que le ayudará a superar este tema. Un buen contador le ahorrará más de lo que le cuesta.
- **Agente de Seguros:** Un seguro es una necesidad, y como inversor probablemente estará tratando con una gran cantidad de pólizas de seguro.





Asegúrese de obtener las mejores tarifas y el mejor servicio. No escatime en obtener un seguro, ya que nunca sabe cuándo necesitará esa póliza

- **Contratista**: Un buen contratista parece el miembro del equipo más difícil de encontrar, pero puede ser quien aumente su margen de ganancia. ¡Usted quiere a alguien que haga las cosas a tiempo y por debajo del presupuesto! Asegúrese de que su contratista tenga licencia. No se límites a contratar el más barato.
- **Agente de bienes raíces:** Un agente de bienes raíces excepcional es fundamental en su carrera de inversión. Usted puede incluso optar por convertirse en un agente de bienes raíces para obtener acceso a las increíbles herramientas que tienen los agentes. De cualquier manera, tener un agente que sea puntual, motivado y ansioso, es importante. Los agentes inmobiliarios ganan dinero cuando se vende una propiedad. En otras palabras, para el comprador, un agente es GRATIS.
- **Administrador de propiedades -** Si no desea administrar activamente sus propiedades, es importante contar con un buen administrador. Puede ser difícil encontrar un buen administrador de propiedades, pero encontrar uno que pueda administrar eficientemente sus propiedades hará su vida significativamente más fácil.
- **Oficial de construcción:** Es imprescindible tener a alguien que se ocupe de las pequeñas cosas que se disponen a diario. Para encontrar el mejor oficial lo mejor es recurrir a referencias de otros inversionistas.





¿Qué hace que tu equipo inmobiliario sea excelente?

Un gran equipo de bienes raíces se define por su capacidad para producir consistentemente RESULTADOS confiables. Como usted puede pensar, eso es mucho más difícil de construir en la vida real que en la teoría.

Los inversores, especialmente los que tienen muchas propiedades, confían en su equipo todos los días. Cuando un miembro falla, todo el equipo sufre, a veces hasta el punto de sabotear por completo los objetivos del equipo. Ya sea que esté buscando clientes, reparando propiedades o haciendo un seguimiento de las mismas, su equipo debe producir y evitar a toda costa las excusas.

La gente habla mucho de sus habilidades, pero evalúelos cuando es su turno de producir. Un buen miembro del equipo debe exhibir ciertos rasgos, que a veces son difíciles de ver en la superficie, pero se pueden evidenciar a través de conversaciones más largas y a través de referencias de otros. Por ejemplo:

- ¿Son realmente expertos?
- ¿Interactúan bien con todos?
- ¿Es difícil contactarlos?
- ¿Devuelven las llamadas/correos electrónicos rápidamente?
- ¿Son puntuales?
- ¿Producen cómo prometieron?
- ¿Pueden comunicarse de manera clara y eficiente?





Sociedades

¿Debo invertir en compañía de un socio o hacerlo solo?

Antes de comenzar su viaje de bienes raíces, tendrá que decidir si desea seguir su carrera por su cuenta o con la ayuda de un socio. Esta decisión no es la misma para todos y depende en gran medida de sus conocimientos, compromisos, tiempo, habilidades, talentos y cronología. Si en definitiva tiene pensado asociarse con alguien, el tipo de asociación también se vuelve importante. Algunas personas eligen invertir en bienes raíces con un socio desde el principio. Otros optan por invertir con socios negocio tras negocio.

A continuación hablaremos un poco de los pros y los contras de invertir con socios frente a invertir por su propia cuenta:

Pros al invertir con un socio:

- Lluvia de ideas: Dos cabezas son mejor que una, por lo que las ideas a menudo se pueden desarrollar con un enfoque y dirección más claros, ya que varias mentes trabajan resolviendo los mismos problemas.
- Agrupación de recursos: La inversión en bienes raíces generalmente requiere muchos recursos y a menudo puede ser demasiado costosa para que una persona la maneje por si sola. Una asociación le permite poner en común sus recursos para comenzar de forma estable. Una asociación sólida también puede ayudar con la financiación bancaria.
- Análisis exhaustivo: Es importante dominar el arte del análisis de ofertas y opciones (que cubriremos más en el capítulo cinco). Hay cientos de consideraciones al buscar su primer acuerdo de inversión inmobiliaria, por lo que tener a alguien más mirando los números aumentará sus probabilidades de una buena decisión.
- División de tareas: Al invertir en bienes raíces, hay muchas tareas que pueden abrumar fácilmente su vida. Una división de tareas efectiva y justa puede





garantizar que todos los socios puedan contribuir al negocio sin verse abrumados.

- Conexiones expandidas: Las conexiones con otras personas dentro y fuera de la industria inmobiliaria son vitales para el crecimiento de su negocio de inversión inmobiliaria. En una asociación, cada socio ya llega a la mesa con su propia red de conexiones.
- Responsabilidad: En una asociación, si ambas partes hacen su trabajo, será fácil mantener el negocio avanzando; Cuando un socio comienza a flaquear, el otro puede intervenir y asegurarse de que el equipo está avanzando.
- Confianza/Motivación: Comenzar con la inversión inmobiliaria puede ser abrumador. Una asociación puede ayudar a inspirar confianza y motivación cuando surgen obstáculos. Una buena asociación puede ser revitalizante y motivadora.
- Riesgo dividido: Al igual que con cualquier inversión, la inversión inmobiliaria implica un cierto nivel de riesgo. Tener un socio divide el riesgo (y, por lo tanto, los beneficios) y puede disminuir el miedo a la pérdida.

"Una amistad fundada en los negocios es mucho mejor que un negocio fundado en la amistad." -John D. Rockefeller




Cuatro consejos para una asociación inmobiliaria exitosa



Si ha decidido que los beneficios de una asociación superan los aspectos negativos, asegúrese de seguir estos cuatro consejos para minimizar los problemas:

- No sea idiota: trate su sociedad con cuidado y tenga un espíritu que aporte.
- Aprenda a comprometerse: Habrá desacuerdos y conflictos en una sociedad y precisamente por eso debe haber compromisos.
- Hablar todos los días: Hablen todos los días, cuando sea posible. Discutir los eventos diarios, así como los objetivos futuros mantendrá la relación estable y válida la razón por la que son socios.
- Planificar con anticipación: No inicie una sociedad de la manera equivocada. Asegúrese de que el acuerdo esté escrito, bien planificado e incluya un acuerdo operativo para detallar las funciones y responsabilidades, las contribuciones de capital, las divisiones de beneficios y las estrategias de salida.




Conclusión respecto a las asociaciones

Mientras que las sociedades tienen una gran cantidad de beneficios, no son para todos y si no se crean correctamente, pueden ser un asesino silencioso a sus planes de inversión. Si decide no utilizar una asociación, en realidad no está invirtiendo solo. Usted puede externalizar muchas de las cosas que no desea hacer, en lugar de entregar el 50% de sus ganancias. Por ejemplo, si usted no es bueno en la construcción, puede ser más barato contratar a un contratista que asociarse con una persona que es buena con la construcción.

Si decide utilizar una sociedad, tenga cuidado desde el principio. Muchas personas simplemente no son buenos socios comerciales. Si decide formar una sociedad comercial, elija un socio en quien usted confíe al 100% y que lo trate de manera justa, agregue valor a la relación y mantenga objetivos similares a los suyos. Planifique cuidadosamente la sociedad (por escrito) y comuníquese constantemente. Si ambos socios siguen comprometidos con el negocio, es muy probable que ambos sean exitosos.

Estructuración de entidades empresariales



Es importante que cualquier inversor inmobiliario entienda que la incorporación de su negocio es considerada casi universalmente como una de las mejores maneras de protegerse de la responsabilidad personal y civil. Hay muchas opiniones sobre qué estructura configurar, cuándo crearla, y así sucesivamente. Cashflow S.A.S





recomienda que consulte con un abogado de bienes raíces o contador al tomar estas decisiones importantes.

Sigamos avanzando

Sin una base adecuada, su carrera de inversión está destinada a mostrar grietas y puede resultar en un posible fracaso en los malos tiempos del mercado. Este capítulo fue escrito para ayudar a solidificar su base y darle una visión general de las diferentes opciones que tiene para crear el plan de negocios más fuerte posible.

Una vez que haya elegido e investigado su nicho, además de que se haya educado sobre ese nicho, y establecido una base adecuada para construir su propiedad de inversión en él, es hora de comenzar a comprar su primera propiedad. En el capítulo cinco profundizaremos en los criterios que necesita al comprar su propiedad de inversión.

Finalmente, todo lo relacionado con su plan de negocios, la estructuración de su empresa y la conformación de su equipo inmobiliario lo estudiará a profundidad en el módulo 3 y 4 del Curso de Mr. Monopoly Para Invertir En Bienes Raíces.

MÓDULO 3

MIEMBROS DE TU EQUIPO

- CORREDOR INMOBILIARIO
- CONTADOR
- ADMINISTRADOR
- ABOGADO
- PRESTAMISTA O BANQUEIRO
- CONTRATISTA
- TASADOR
- AGENTE DE SEGUROS





MÓDULO 4

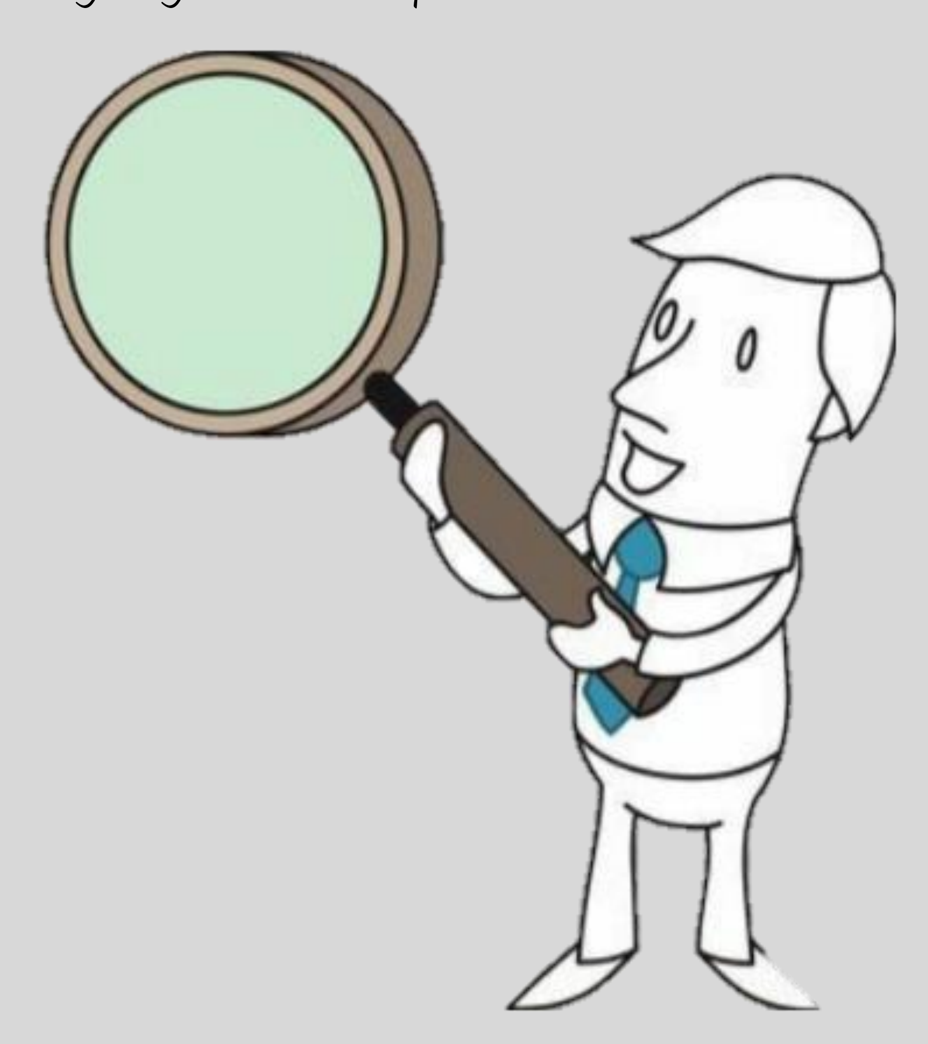
¿CÓMO ANALIZAR UN MERCADO?

- OFERTA
- DEMANDA
- EMPLEOS
- LOCALIZACIÓN
- POBLACIÓN




Capítulo 5: Cómo encontrar propiedades de inversión

"Haga su ganancia al comprar" - Mantra de bienes raíces






Hasta este punto, nos hemos centrado en la preparación necesaria antes de invertir. Sin embargo, como hemos discutido anteriormente en esta guía, no es suficiente simplemente analizar las transacciones. En algún momento, tendrá que dar el paso y comprar su primera propiedad. Este capítulo se centrará en las mejores maneras de encontrar las mejores propiedades, negociar la mejor oferta y asegurarse de que logra cerrar el trato sin problemas.

En este capítulo aprenderás:

- Cómo hacer la ganancia cuando usted compra
- Criterios de compra para una propiedad
- Dónde encontrar inversiones inmobiliarias
- El proceso de compra







Cómo obtener sus ganancias en la compra de su propiedad de inversión

Como dice la popular frase de bienes raíces al comienzo de este capítulo, "haga sus ganancias al comprar". En la mayoría de los casos no comenzará su carrera de inversión con un enormes ganancias; estas ganancias llegan después de implementar con éxito sus estrategias de inversión. Las ganancias que usted obtiene, sin embargo, se pueden crear o destruir en el momento de la compra . . . Entonces, ¿qué significa "Haga sus ganancias cuando compra?"

Para obtener sus ganancias cuando usted compra, usted debe comprar una propiedad a un precio que le asegure hacer sus ganancias deseadas, basado en su capacidad para ejecutar su estrategia de salida. En otras palabras, usted necesita comprar de manera inteligente. Si usted paga en exceso por una propiedad, ni su motivación, ni su esperanza y mucho menos una mejora van a hacer que su inversión valga la pena.

Si bien no se puede predecir con 100% de precisión a dónde va a ir el mercado, si se puede saber dónde está hoy.

Ejemplo del mundo real:

Una propiedad cuesta $145,000, y las ventas de propiedades similares recientes muestran que ese tipo de casas se han vendido por entre $140,000 y $170,000. La propiedad, sin embargo, necesita alrededor de $25,000 en reparaciones. Por lo tanto, si usted paga $145,000 por la propiedad e invierte los $25,000 en reparaciones, usted estaría invirtiendo $170,000, sin tener en cuenta todos los costos de cierre, costos de retención, costos de venta, imprevistos, u otros cargos que usted tendrá que pagar. Usted estará bajo el agua con en esta propiedad (paga más de lo que vale). Sin embargo, si las propiedades similares fueran valoradas en $225,000, usted habría hecho un excelente trato, de hecho, obtendría sus ganancias cuando compró.

El mismo principio se aplica a las propiedades para la renta. Si todos sus gastos mensuales (incluyendo impuestos y seguro) en una propiedad son de $1200 por mes y la renta promedio de cada mes es de $1100 por, usted estará perdiendo dinero cada mes. Sin embargo, si la renta promedio de cada mes es de $2,000 y los gastos son de $1,100, la propiedad sería rentable desde el día que la compró.





Los inversores experimentados dicen que la apreciación es la "cereza del pastel". En otras palabras, no cuente con que el precio de la propiedad va a aumentar. Usted obtiene sus ganancias cuando usted compra una propiedad basado en lo que valdría hoy, no en lo que podría valer algún día. Si una inversión no tiene sentido sin apreciación, no invierta en ella. Esto se conoce como "especulación" y, aunque puede ser rentable para algunos, es un negocio muy arriesgado tanto para inversores inexpertos como experimentados.

Criterios de compra para su propiedad de inversión

Ahora que usted entiende por qué conseguir un buen precio es importante (para asegurar sus ganancias al principio), es el momento de empezar a buscar una propiedad. Antes de hacerlo, debe definir los criterios de selección. Esta sección se centrará en cuáles son sus criterios, por qué son importantes y cómo definirlos.

Imagine que usted quiere usar una nueva receta para preparar la cena esta noche. Usted saca un libro de cocina para encontrar una receta que se ve bien, descubre una gran receta de pollo al horno, y hace su lista de ingredientes con el fin de hacer la comida para su familia. Se dirige a la tienda y comienza a coger los productos de la lista. Pollo, albahaca, aceite de oliva, etc. De repente, ve unos espaguetis y recuerda otra receta que una vez quiso probar con espaguetis. Empieza a buscar los espaguetis, pero luego recuerda su lista de compras. Los espaguetis no están en la lista para la cena de esta noche, así que quita la distracción de su mente y continúa su camino a casa para hacer una cena perfecta para su familia.

Los bienes raíces no son diferentes. Su lista de criterios de selección es igual que su lista de ingredientes en el ejemplo anterior. Está diseñada para mantenerlo enfocado en comprar las cosas que necesita, y no desperdiciar dinero en otras cosas en el camino. Los bienes raíces son un campo emocionante con una gran cantidad de nichos y estrategias diferentes, por lo que es fácil distraerse por alguna tendencia.

Tener un criterio de selección claramente definido puede ayudarle a mantenerse enfocado, evitar la "parálisis de análisis" y mantenerlo en el camino para comprar una gran propiedad de inversión. Al definir sus criterios, usted será capaz de reducir las




opciones en el mercado, y luego eliminará la gran mayoría de las opciones que son sólo distracciones. En su lugar, se centrará en encontrar el tipo de propiedades que le interesa comprar.

Establezca de sus criterios de selección

En el capítulo tres, analizamos una serie de nichos diferentes en los que podría invertir, así como múltiples estrategias que puede utilizar para invertir. Ahora es el momento de elegir el nicho y la estrategia y elaborar una lista de criterios para reducir aún más su selección.

Hay una serie de elementos diferentes que querrá considerar para agregar a su "lista de criterios." Estos podrían incluir:

- Ciudad
- Barrio
- Tamaño de la propiedad (pies o metros cuadrados)
- Tamaño del lote
- Condiciones de la propiedad
- Número de habitaciones
- Tasa de capitalización
- Flujo de efectivo
- Potencial de apreciación

Nadie puede decirle exactamente lo que deben o no deben incluir sus criterios de inversión. Todo depende de sus preferencias personales, como "Sólo quiero comprar en Medellín" o "Sólo quiero casas con sótanos", pero la mayoría de sus criterios elegidos girarán en torno al tipo de inversión en la que se está metiendo. Por ejemplo, si usted está buscando convertirse en un inversor para "comprar y conservar” pequeñas unidades multifamiliares, sus criterios van a incluir pequeñas propiedades multifamiliares y excluirán edificios comerciales.





Al especificar, con anticipación, qué criterios está dispuesto a mirar, su búsqueda se vuelve mucho más manejable. De la misma manera, usted es capaz de comunicar más eficazmente sus deseos a otras personas que pueden ayudarle a comprar propiedades. Si simplemente le dijeras a la gente "Estoy buscando bienes raíces", la respuesta más probable sería "bien por ti..." Sin embargo, si en su lugar usted menciona que estaba buscando "comprar una pequeña casa unifamiliar en el vecindario XXXX por menos de $150,000," permite que otros piensen en propiedades que podrían coincidir con esa descripción y lo conectarán con el vendedor.

Comprenda "las reglas" de las propiedades de inversión

Tal vez la parte más importante de los criterios es el componente financiero. Si un acuerdo no tiene sentido financieramente, no va a ser una inversión fuerte para usted. En el capítulo dos examinamos algunas de las matemáticas básicas que rodean la inversión inmobiliaria, como los ingresos, el flujo de efectivo y el retorno sobre la inversión. Sin embargo, en términos generales, un anuncio en el periódico no le dará la información importante que usted desea saber sobre las finanzas de una propiedad.

Sí, generalmente puede determinar la cantidad de ingresos que produce la propiedad, pero no sabrá inmediatamente cuánto flujo de efectivo mensual produce la propiedad, cuán caro es la propiedad o qué debe ofrecer. Además, no va a tener sentido sacar su hoja de cálculo y hacer una evaluación completa de la propiedad en cada oferta que mire. Aquí es cuando las "reglas" entran en juego.

Las reglas pueden ayudarle a evaluar las finanzas de una propiedad durante el proceso de análisis. Al igual que con cualquier "regla", el uso de reglas no es una ciencia exacta y nunca se debe confiar por completo para decidir si una propiedad es una buena inversión. Sin embargo, pueden ayudarle a filtrar rápidamente una propiedad y decidir si vale la pena realizar más evaluaciones. Echemos un vistazo a algunas de estas reglas:




- **La regla del 2%**

  La regla del 2% establece que su alquiler mensual debe ser aproximadamente el 2% del precio de compra. En otras palabras, una casa de $100,000 debe rentarse por $2,000 por mes; una casa de $50,000 debe rentarse por $1,000 por mes. Esta es una estimación muy conservadora que es muy simplista, pero puede ayudar a decidir si una propiedad justifica una mirada más profunda. En la mayoría de los países, el 2% es muy difícil de lograr, pero cuanto más cerca pueda llegar a eso, mejor será el flujo de efectivo que recibirá.

  Ejemplo del mundo real: Una propiedad promedio de tres habitaciones se renta por $800 mensuales en su vecindario. De acuerdo con la regla del 2%, usted debe estar buscando comprar esa propiedad por alrededor de $40,000 ($800 / .02 = $40,000)

- **La regla del 50%**

  La regla del 50% le ayuda a predecir cuánto serán los gastos cada mes, sin incluir el pago de la hipoteca. La regla del 50% establece que el 50% de los ingresos se utilizarán para cubrir los gastos.

  Como se mencionó anteriormente, la mayoría de los listados de bienes raíces le permitirá saber cuál es el ingreso mensual de una propiedad. Al dividir ese número por la mitad, usted es capaz de ver fácilmente cuánto le quedará para pagar la hipoteca mensual. Cualquier ingreso sobrante, después de restar los gastos (50% de los ingresos) y el pago de la hipoteca es su flujo de efectivo. El 50% de los ingresos incluye todos los gastos, incluyendo reparaciones, vacancias, servicios públicos, impuestos, seguros, administración, costos de marketing y las reparaciones ocasionales también conocidas como CapEx o Gastos de Capital.





Ejemplo del mundo real: Un edificio de apartamentos produce $8,000 por mes en ingresos. Usando la regla del 50%, decimos que $4,000 de esos $8,000 se irán a cubrir los gastos normales de la propiedad y nos quedan $4,000 para hacer el pago de la hipoteca. Si el pago mensual de la hipoteca en la propiedad es de $3,500 por mes, usted puede razonablemente asumir un flujo de efectivo mensual de $500 por mes.

La regla del 50% es especialmente útil para señalar que los gastos son casi siempre más de lo que uno podría pensar. Un error común que cometen los nuevos inversores es subestimar los gastos. La regla del 50% nos dice que siempre hay gastos que son inesperados, así que téngalos en cuenta.

- **La regla del 70%**

La regla del 70% es utilizada por los inversores para determinar rápidamente el precio máximo que uno debe pagar por una propiedad basada en el valor después de la reparación (VDR). Aunque la mayoría de las veces se utiliza por los especuladores, la regla del 70% en realidad se puede utilizar para cualquier estrategia cuando se quiere encontrar una buena oferta. La regla 70% dice que solo debe pagar el 70% del valor después de la reparación, menos los costos de reparación.

Ejemplo del mundo real: Una casa que, después de ser reparada, debe venderse por aproximadamente $200,000, necesita aproximadamente $35,000 de trabajo. Usando la regla del 70%, una persona debe multiplicar $200,000 por 70% para obtener $140,000 y luego restar los $35,000 en reparaciones. El precio que una persona debe pagar por esta propiedad, por lo tanto, debe ser $105,000.

Recuerde, una regla general como las anteriores se utilizan sólo para examinar rápida y eficientemente una propiedad y decidir si vale la pena investigar más. Nunca use una "regla general" para decidir exactamente cuánto pagar o si debe invertir o no. Si una propiedad pasa las reglas anteriores (o se acerca) puede




valer la pena un análisis más detallado en papel o a través de una hoja de cálculo de computadora.

Dónde encontrar inversiones inmobiliarias

Cuando tenga sus criterios establecidos, es hora de empezar a buscar su propiedad de inversión. Sin duda ha visto carteles de "Se vende" frente a muchas propiedades, pero hay muchas otras maneras de encontrar propiedades de inversión. En esta sección exploramos varias maneras diferentes que puede utilizar para encontrar propiedades, la lista no es exhaustiva, pero es un buen comienzo para cualquier nuevo inversor.

- Plataformas en internet: La manera más sencilla de encontrar propiedades es con ayuda de internet. En cualquier país donde se encuentre, encontrará plataformas online donde los vendedores enlistan sus propiedades con algunos datos básicos y seguramente con un número de contacto.
- El periódico: A pesar de que ya no es muy común, la sección clasificada de su periódico local es un buen lugar para buscar casas que están "en venta por el propietario".
- Voz a voz: Algunas propiedades se venden simplemente con el antiguo método, el voz a voz. Al hacerle saber a todo el mundo que usted está en el mercado para comprar, se coloca en la mejor posición para encontrar ofertas increíbles a través de sus contactos.
- Craigslist: Craigslist.org es un sitio web gratuito de clasificados en línea que es actualmente el #51 más popular en el mundo. Millones de personas utilizan Craigslist.org para comprar, vender, comerciar o regalar casi cualquier cosa que pueda imaginar, incluidos los bienes raíces.
- Marketing saliente: El marketing saliente es cuando usted mismo atrae vendedores. Esto puede implicar publicidad, correo directo o una serie de otras técnicas de marketing. El marketing es un tema tan importante que le hemos dedicado todo un capítulo, capítulo siete.




El proceso para comprar propiedades

Cuando compra una propiedad, no simplemente le entrega el dinero al vendedor y obtiene las llaves. El proceso de compra y venta de bienes raíces es un tema complejo y por lo general largo, que tiene muchas partes variables. Esta sección le guiará a través de los pasos, de principio a fin.

- Paso Uno: Usted debe decidir sobre su estrategia/nicho de inversión (ver capítulo tres.)
- Paso dos: Defina los criterios de selección (anteriormente en este capítulo.)
- Paso tres: Usted debe decidir sobre el método de financiación de la compra. Esto significa que tendrá un plan claro de cómo va a comprar la propiedad. Si está planeando utilizar un préstamo bancario, querrá ser "preaprobado". Si planea, en cambio, usar su propio dinero, querrá tener ese dinero líquido y listo para ser utilizado (Capitulo seis.)
- Paso cuatro: Usted comienza a buscar en internet, clasificados de periódicos, correo directo, señales de "se vende", y todas las otras vías para encontrar propiedades en venta. Probablemente se conectará con un agente de bienes raíces, ya que generalmente son "gratis" para el comprador (por lo general se pagan con los costos de cierre del vendedor). Si usted está tratando directamente con propiedades que no están en la lista de una agencia, seguramente se pondrá en contacto con los vendedores directamente.
- Paso cinco: Ejecute cada propiedad a través de una lista de criterios "filtros" para examinar rápidamente los requisitos. Estos filtros se basan en los criterios que establezca, así como en las reglas que discutimos anteriormente en este capítulo.
- Paso seis: Usted debe hacer una oferta sobre la propiedad (o propiedades) que desea adquirir. Usted puede ofrecer menos de lo que realmente está dispuesto a gastar, o puede realizar su oferta máxima. Por lo general, una oferta se realiza utilizando un "acuerdo de compraventa" que su agente de bienes raíces probablemente hará por usted. Si usted no está comprando una propiedad listada




por una agencia y no utiliza un agente, por lo general puede obtener un acuerdo de compraventa en blanco en internet, en una papelería o con un abogado. Le recomendamos encarecidamente que cualquier acuerdo que utilice sea revisado por su abogado de bienes raíces.

- Paso siete: Usted negocia la propiedad con el vendedor, llegando a un acuerdo sobre el sobre el precio y los términos.
- Paso ocho: Usted realiza su "diligencia debida" que incluye cualquier inspección de la propiedad. Los detalles de la propiedad se entregan a una compañía de título o de garantía o a un abogado local (dependiendo de su país). Durante este tiempo también presentará la documentación necesaria para su financiamiento, comenzará a buscar los contratistas (si se necesitan reparaciones), comprobará la validez de los números de la propiedad, y se preparará para resolver cualquier otro problema que surja. Este proceso puede tardar desde varios días hasta varios meses, o más, dependiendo de la situación. El financiamiento bancario es generalmente la razón por la que este proceso toma más tiempo, por lo que sí está utilizando efectivo, los cierres pueden ser mucho más rápidos.
- Paso Nueve: Usted firma el título o escritura de la propiedad . Más tarde ese día (o dentro de varios días, dependiendo de su ubicación) el papeleo será registrado, y usted será el nuevo propietario.





Sigamos adelante

Al final de este capítulo, usted debe entender la importancia de tener un conjunto claramente definido de criterios antes de comenzar a buscar una propiedad, y estos criterios deben incluir requisitos personales y financieros. Esta lista de criterios bien definidos le ayudará a reducir sus opciones y ayudar a descartar las malas propiedades, dándole oportunidad de encontrar la inversión que mejor se adapte a sus necesidades. También debe tener una clara comprensión básica de cómo funciona el proceso de compra, desde el primer pensamiento hasta la obtención de las llaves de la propiedad.

En el siguiente capítulo, vamos a profundizar en el mundo de la financiación inmobiliaria y revisaremos 12 métodos diferentes que puede utilizar para financiar su próxima inversión.

Si usted no comprendió por completo estos términos, no se preocupe. En el módulo 7 y 8 del *Curso de Mr. Monopoly para invertir en bienes raíces* explicamos todos estos términos y muchos más, con un módulo entero de negociación y otro de administración será capaz de salir a buscar sus primeras propiedades.

MÓDULO 7

- INTRODUCCIÓN A LA NEGOCIACIÓN
- PRINCIPIOS DE NEGOCIACIÓN
- PRECIO Y TÉRMINOS
- CONCESIONES
- DILIGENCIA DEBIDA
- PREGUNTAS PARA HACERLE AL VENDEDOR
- DEFINE TU PUNTO DE DESTINO Y TU OMA
- ¿QUIÉN DEBE HACER LA PRIMERA OFERTA?
- LOS 6 COMPONENTES MÁS IMPORTANTES DE UNA OFERTA
- OFERTA INICIAL CUANDO TRABAJAS DIRECTAMENTE CON VENDEDORES
- OFERTA INICIAL CUANDO HAY AGENTES INVOLUCRADOS
- TÉRMINOS Y CONTINGENCIAS
- TÉRMINOS A NEGOCIAR APARTE DEL PRECIO
- 15 TIPS PARA QUE ACEPTEN TU OFERTA
- 13 TIPS PARA NEGOCIAR EXITOSAMENTE
- EL TIP MÁS IMPORTANTE DE TODOS




MÓDULO 8

- TAREAS DE UN CASERO
- DESVENTAJAS DE USAR UNA COMPAÑÍA INMOBILIARIA
- CÓMO AFECTA UNA COMPAÑÍA INMOBILIARIA AL FLUJO DE EFECTIVO
- ENTREVISTA CON UNA COMPAÑÍA INMOBILIARIA
- ¿ADMINISTRAS O CONTRATAS?
- ATRIBUTOS DE UN ADMINISTRADOR EXITOSO
- ANTES DE FIRMAR EL PRIMER ARRENDAMIENTO
- INQUILINOS HEREDADOS
- LA RENTA DEL INMUEBLE
- EL DEPOSITO DE SEGURIDAD
- LEYES A SEGUIR
- MARKETING INMOBILIARIO
- PRESELECCIONA TUS INQUILINOS
- ESTÁNDARES MÍNIMOS PARA CALIFICAR
- MOSTRANDO LA PROPIEDAD
- MATERIALES PARA MOSTRAR LA PROPIEDAD
- PREGUNTAS MÁS COMUNES DE LOS INQUILINOS
- PROCESO DE APLICACIÓN
- RECHAZANDO UNA APLICACIÓN
- ACEPTANDO UN INQUILINO
- CONTRATO DE ARRENDAMIENTO
- ADMINISTRANDO INQUILINOS
- PROTÉGETE DE LAS DEMANDAS
- AUMENTANDO EL ION
- REDUCIENDO LOS GASTOS
- SOLUCIONANDO PROBLEMAS
- DESPIDIENDO MALOS INQUILINOS
- LIDIANDO CON CONTRATISTAS
- ¿QUÉ HACER CUANDO SE MUDA TU INQUILINO?
- SISTEMAS DE NEGOCIOS Y ORGANIZACIÓN
- PRINCIPIOS DE UN CASERO EXITOSO





Capítulo 6: Financiación Inmobiliaria

Un banco es una institución que te prestará dinero si puedes demostrar que no lo necesitas. -Bob Hope





No importa lo que algún infomercial nocturno podría llevarle a creer, no existe tal cosa como "bienes raíces sin dinero". El sector inmobiliario es un commodity y debe ser pagado. Como inversor inmobiliario, uno de los papeles más importantes que desempeñará es organizar sus transacciones utilizando una variedad de herramientas de financiación. Este capítulo le va a enseñar los pros y contras de varios métodos que puede utilizar para financiar sus inversiones inmobiliarias.

En este capítulo, aprenderá acerca de:

- Por qué necesita entender la financiación inmobiliaria
- Todo en efectivo
- Hipotecas convencionales
- Prestamistas de cartera
- Préstamos subsidiados por el gobierno
- Financiación del propietario
- Capital privado
- Dinero privado
- Préstamos de Capital de Vivienda y Líneas de Crédito
- Sociedades
- Préstamos Comerciales
- Otras herramientas de inversión




Por qué necesita entender la financiación inmobiliaria



El propósito de este capítulo es informarle sobre los muchos tipos de financiación inmobiliaria que puede utilizar en su inversión inmobiliaria. En el capítulo tres analizamos los diferentes vehículos de inversión que puede tomar para invertir en bienes raíces (como viviendas unifamiliares, bienes raíces comerciales, apartamentos, y más) así como algunas de las diferentes estrategias (comprar y conservar, especular o bienes raíces al por mayor) que puedes usar para ganar dinero en bienes raíces.

Este capítulo está diseñado para ayudarle a convertir esas estrategias en realidad. Si tiene alguna pregunta o quiere profundizar sobre cualquiera de estas técnicas de financiación inmobiliaria, no dude en suscribirse a nuestro magnífico *Curso de Mr. Monopoly para invertir en bienes raíces.*




Por último, la siguiente lista no contiene todos los métodos de financiación, pero le dará una idea de algunos de los métodos de financiación utilizados por los inversores inmobiliarios para financiar sus bienes raíces. Al tener una visión general de estos métodos, puede combinar un vehículo de inversión, una estrategia de inversión y un método de financiación para manejar cualquier inversión inmobiliaria.

1.) Todo en efectivo

Muchos inversores optan por pagar todo en efectivo por una propiedad de inversión. Según un estudio reciente de Memphis Invest, el 24% de los inversores estadounidenses utilizan el 100% de su propio efectivo para financiar sus inversiones inmobiliarias. Para ser claros: incluso cuando los inversores utilizan términos como "Todo en efectivo", la verdad es que no se negocia realmente ningún "efectivo". En la mayoría de los casos, el comprador lleva un cheque (normalmente fondos certificados como un cheque bancario) a la compañía de títulos (notaria) y está escribirá un cheque al vendedor. Otras veces el dinero se envía a través de una transferencia bancaria desde el banco. Esta es la forma más fácil de financiación, ya que normalmente no hay complicaciones, pero para la mayoría de los inversores (y probablemente la mayoría de los nuevos inversores) todo en efectivo no es una opción. Además, el retorno o rentabilidad de una propiedad adquirida con su propio dinero en efectivo no será la misma que cuando se apalanca con dinero de otras personas. Vamos a explorar esto a través de un ejemplo:

Ejemplo de la vida real: John tiene $100,000 para invertir. Puede elegir usar esos $100,000 para comprar una casa que producirá $1,000 por mes en ingresos o $12,000 por año. Esto equivale a un 12% de retorno sobre la inversión.

John también podría, en cambio, usar esos $100,000 como un pago inicial del 20% de cinco casas similares, cada una cuesta $100,000. Con una hipoteca de $80,000 en cada una, el flujo de efectivo sería de aproximadamente $300 cada mes por cada casa, lo que significa $1,500 por mes o $18,000 por año. Esto equivale a un 18% de retorno sobre la inversión. 50% mejor que comprar una sola casa.





2.) Hipoteca convencional

Como puede ver en el ejemplo anterior, la financiación de su propiedad de inversión puede producir rendimientos significativamente mejores que pagar todo en efectivo. La mayoría de los inversores, en cambio, optan por financiar sus inversiones con un pago inicial en efectivo y una hipoteca convencional tradicional. La mayoría de las hipotecas convencionales tradicionales requieren un mínimo de 20% de cuota inicial, pero pueden extenderse a más del 25-30% para las propiedades de inversión dependiendo del prestamista. Las hipotecas convencionales son el tipo más común de hipoteca utilizada por los compradores de viviendas y generalmente proporcionan las tasas de interés más bajas.

3.) Prestamistas de cartera

Los préstamos hipotecarios convencionales pueden provenir de una variedad de fuentes como bancos, corredores hipotecarios y cooperativas de crédito. En la mayoría de los casos, estas fuentes de préstamo no están utilizando su propio capital para financiar el préstamo, sino que están adquiriendo o tomando prestados los fondos de otra parte, o revendiendo el préstamo a instituciones respaldadas por el gobierno con el fin de reponer sus propios fondos. Como resultado, la mayoría de las instituciones crediticias deben adherirse a un conjunto muy estricto de reglas y directrices cuando llega el momento de financiar una inversión. Estas estrictas normas pueden dificultar la obtención de financiación convencional para muchos, especialmente para los inversores inmobiliarios y otros prestatarios autónomos.

Sin embargo, algunos bancos y cooperativas de crédito tienen la capacidad de prestar de sus propios fondos, lo que los convierte en un prestamista de cartera. Debido a que el dinero es suyo, son capaces de proporcionar términos de préstamo y estándares de calificación más flexibles. Esto significa que son capaces de conceder préstamos con cualquier término aceptable para ellos. A menudo, un prestamista de cartera tendrá fondos disponibles con calificaciones menos restrictivas que un prestamista convencional.




La mayoría de los bancos o instituciones de crédito no anuncian que son prestamistas de cartera, pero puede encontrar a estas instituciones a través de referencias y redes con otros inversores. También puede simplemente tomar una guía telefónica, llamar a cada uno y simplemente preguntar si ofrecen préstamos de cartera.

4.) Préstamos subsidiados por el gobierno

Los gobiernos en general necesitan estimular el sector de la construcción de vivienda, con el fin de generar un techo para la población. Con ese fin, los gobiernos forman instituciones encargadas de subsidiar créditos hipotecarios para que más personas adquieran vivienda propia. El mayor beneficio de estos subsidios es la baja cuota inicial. Si quieres conocer más acerca de este tipo de subsidios, debes acercarte a la oficina más cerca del gobierno y preguntar por los requisitos o las instituciones encargadas de dichos tramites.

5.) Financiación del Propietario o vendedor

Los bancos u otras instituciones crediticias gigantes no son las únicas entidades que pueden financiar una propiedad para usted. En algunos casos, el propietario del inmueble que desea comprar lo puede financiar, y simplemente le cobrará un pago mensual en lugar de un banco. Por lo general, la única vez que un propietario hará esto por usted es si la propiedad está libre de hipotecas, lo que significa que el vendedor no puede tener una hipoteca existente sobre la propiedad. Si el vendedor tiene otro préstamo, y luego le vende la casa, el préstamo del vendedor debe ser devuelto inmediatamente o enfrentará una ejecución hipotecaria por parte del banco.

Esto se debe a una cláusula legal escrita en casi todos los préstamos llamada la cláusula "debida sobre la venta". Esta cláusula otorga al prestamista el derecho de reclamar el dinero que se debe si el título de la propiedad es transferido. Si esa cantidad no se puede pagar, el prestamista tiene el derecho de ejecutar la propiedad. Algunos inversores optan por ignorar esta cláusula pero corren el riesgo de que el banco ejecute la propiedad.





Si las condiciones son correctas, la financiación del vendedor puede ser una buena manera de comprar una propiedad sin utilizar un banco. La financiación del vendedor también puede ser una buena herramienta para vender sus propiedades en el futuro, algo que cubriremos más en el capítulo ocho cuando veamos "estrategias de salida".

6.) Capital privado

El "capital privado" es la financiación que se obtiene de un individuo o negocio privado con el propósito de invertir en bienes raíces. Mientras que los términos y estilos cambian, el capital privado tiene varias características definitorias:

- El préstamo se basa principalmente en el valor de la propiedad.
- Duraciones a corto plazo (6 – 36 meses.)
- Interés superior al normal (8- 15%.)
- "Puntos" de préstamo altos (cargos para obtener el préstamo.)
- Muchos prestamistas de capital no requieren verificación de ingresos.
- Muchos prestamistas de capital no requieren referencias de crédito
- No aparece en su informe de crédito personal
- Con capital privado se puede financiar un trato en pocos días.
- Los prestamistas de capital entienden cuando la propiedad necesita reparaciones

El capital privado puede ser beneficioso para préstamos y situaciones a corto plazo, pero muchos inversionistas que han utilizado prestamistas de capital privado se han colocado en situaciones difíciles cuando el plazo se agota. Use el capital privado con precaución, asegurándose de tener múltiples estrategias de salida en su lugar antes de tomar un préstamo de capital. Para encontrar un prestamista de capital, prueba los siguientes consejos:

- Pregúntele a un agente de bienes raíces
- Pregúntele a un especulador
- Periódico





- Craigslist
- Google
- Corredor hipotecario

7.) Dinero privado

El dinero privado es similar al capital privado en muchos aspectos, pero por lo general es distinguible debido a la relación entre el prestamista y el prestatario. Típicamente con el "dinero privado", el prestamista no es un prestamista profesional como un prestamista de capital, sino más bien un individuo que busca lograr mayores rendimientos en su dinero. Por lo general hay una relación cercana con el prestamista privado, y es que estos prestamistas están mucho menos orientados a los "negocios" que los prestamistas de capital privado. El dinero privado generalmente tiene menos tarifas y los puntos y la duración del plazo se pueden negociar más fácilmente para servir al mejor interés de ambas partes.

Los prestamistas privados le prestarán dinero para comprar la propiedad a cambio de una tasa de interés específica. Dicho préstamo está asegurado por un pagaré o una hipoteca sobre la propiedad, lo que significa que si usted no paga, pueden ejecutar la hipoteca y tomar la casa (al igual que un banco, capital privado, o la mayoría de los otros tipos de préstamos). La tasa de interés otorgada por un prestamista privado generalmente se establece por adelantado y el dinero se presta por un período de tiempo específico, por lo general los plazos abarcan desde seis meses hasta treinta años.

Un prestamista privado casi nunca recibe participación en la inversión aparte de su tasa de interés predeterminada, pero no hay reglas establecidas cuando se trata de dinero privado. Generalmente el dinero privado es financiado por un inversionista. Estos préstamos también se utilizan comúnmente cuando usted cree que puede aumentar el valor de la propiedad durante un corto período de tiempo, por lo que puede asumir la deuda de ese dinero privado, refinanciar la propiedad después de agregar valor, y finalmente pagar al prestamista privado. Al igual que con el capital privado, el dinero




privado sólo debe utilizarse cuando usted tiene múltiples estrategias de salida claramente definidas.

Si usted está tratando de construir relaciones para obtener dinero privado, desarrollar la credibilidad es más que necesario. Ya sea a través de blogs sobre sus esfuerzos inmobiliarios en línea, publicar sus avances o logros en de bienes raíces en Facebook, hablar sobre la inversión en bienes raíces en una conversación informal, o asistir a su club de inversión inmobiliaria local, usted necesita hacerse visible. ¿Está maximizando su visibilidad? ¿Está creando oportunidades para resaltar su experiencia de inversión a los demás? No necesitas alardear, pero la próxima vez que alguien le pregunte qué hay de nuevo en su vida, comparta algunos detalles de sus actividades inmobiliarias. Nunca se sabe lo que puede ocurrir.

8.) Préstamos sobre el capital de vivienda y Líneas de Crédito

Muchos inversores optan por aprovechar el capital que tienen en su propia casa para ayudar a financiar la compra de sus propiedades de inversión. Los bancos y otras instituciones crediticias tienen muchos productos diferentes, como un préstamo a plazo sobre el capital de vivienda o una línea de crédito de capital de vivienda, que le permiten aprovechar el capital que ya tiene. Por ejemplo, un inversionista puede comprar una propiedad, pero en lugar de pasar por la molestia normal de tratar de financiar la propiedad de inversión en sí, en su lugar puede sacar una hipoteca en su propia casa para pagar la propiedad.

Para obtener un préstamo de capital de vivienda o línea de crédito, primero debe tener capital o equity en su propiedad. Por lo general, los bancos sólo prestarán hasta un cierto porcentaje del valor total de su casa. Este porcentaje difiere entre los prestamistas, pero no es raro encontrar una institución de préstamo que ofrezca prestar hasta el 90% del valor.

Ejemplo del mundo real: La casa actual de John vale $100,000. John visita su banco local y se entera de que permitirán hasta un 90% de deuda en esa casa. Por lo tanto, John puede pedir prestado un total de $90,000 en la casa. Si ya debe $50,000 en una





primera hipoteca, el préstamo se limitaría a $40,000 para asegurar que los préstamos totales no excedan el 90%.

El uso de préstamos de capital de vivienda y líneas de crédito tiene múltiples beneficios sobre los préstamos tradicionales, incluyendo:

- El préstamo se basa en el valor de su residencia principal, no en el valor de la propiedad de interés. Esto significa que el banco que está otorgando el préstamo normalmente ni siquiera mirará la nueva propiedad. Por lo general, no se preocupan de la intención que usted tiene con el dinero, sólo su capacidad para pagarlo. Como tal, la nueva propiedad puede estar en pésimas condiciones y al banco probablemente no le importará.
- Cuando usted tiene un préstamo o línea de crédito sobre la vivienda, el dinero es suyo y puede hacer con él lo que desee. No depende de la propiedad, por lo que usted puede ofrecer "dinero en efectivo" al hacer ofertas en nuevas propiedades y, como resultado, tendrá una mayor probabilidad de obtener mejores ofertas.
- Las líneas de crédito sobre la vivienda y los préstamos sobre capital pueden tener ciertos beneficios fiscales, como la capacidad de deducir los intereses pagados por ese préstamo. Consulte a un contador certificado o abogado calificado para obtener más información sobre este tema.
- Debido a que el préstamo está asegurado por su residencia principal, la tasa de interés en los préstamos y líneas de crédito de vivienda es muy baja en comparación con el capital o dinero privado.

Otra estrategia utilizada por los inversores es utilizar una pequeña parte de su capital de la casa para financiar la cuota inicial de su propiedad de inversión





Ejemplo del mundo real: Sara, una inversionista, quiere comprar una propiedad de inversión por $100,000 , pero no tiene dinero para la cuota inicial. Ella, sin embargo, tiene una gran cantidad de capital disponible en su propia casa (ella debe $50,000 pero la casa vale $100,000.) Sarah abre un préstamo de $20,000 sobre el capital de su casa para financiar la cuota inicial y luego obtener una hipoteca convencional de un banco por los $80,000 restantes en la propiedad de inversión.

Por último, los préstamos sobre el capital de vivienda y las líneas de crédito pueden tener tasas de interés fijas y variables. Asegúrese de analizar sus metas, los cronómetros y su posición financiera al determinar qué producto sobre el capital de su vivienda desea utilizar para impulsar su carrera de inversión.

9.) Sociedades

Analizamos brevemente el uso de "socios" en el capítulo cuatro, pero otra parte de esa discusión es su capacidad para ayudarle a financiar un acuerdo. Si desea invertir en una propiedad, pero el rango de precios está muy por encima de su presupuesto, un socio capitalista podría ser bienvenido a su equipo. Un socio capitalista es alguien que le puede ayudar a financiar la propiedad. Las sociedades se pueden estructurar de muchas maneras diferentes, desde usar todo el dinero del socio para financiar toda la propiedad, hasta usar el dinero de un socio para simplemente financiar la cuota inicial. No hay "reglas" establecidas con las sociedades de capital pero cada situación requiere un análisis para estructurar el acuerdo, quién toma las decisiones y cómo se dividirán las ganancias al final.

Dependiendo del acuerdo firmado por ambas partes, el socio de capital puede tener un papel activo o pasivo. El capital invertido por el socio de capital puede permitir que ese socio participe activamente en casi todos los aspectos de la propiedad. Además, como socio, normalmente reciben, de acuerdo con su porcentaje de propiedad, un retorno de su inversión que incluye flujo de efectivo, apreciación, depreciación y ganancias eventuales cuando se vende la propiedad.





10.) Préstamos comerciales

Mientras que la mayoría de las opciones anteriores se centran en el lado residencial de los préstamos, el mundo de los préstamos comerciales también puede ser una opción viable para su inversión. De hecho, si usted está buscando comprar una propiedad que no es residencial (de una a cuatro unidades), un préstamo comercial es exactamente lo que necesita.

Los préstamos comerciales suelen tener tasas y comisiones de interés más altas, así como plazos más cortos y diferentes estándares de calificación. En el mundo de los préstamos residenciales, los ingresos del prestatario son el requisito más importante; en los préstamos comerciales, el requisito más importante son los ingresos producidos por la propiedad. La lógica detrás de esto es simple: si usted posee un edificio de apartamentos de diez millones de dólares y las cosas van mal, usted no va a ser capaz de pagar la hipoteca con un salario de $20,000 por año. El prestamista comercial revisará sus ingresos, su crédito y otros indicadores financieros personales, pero sólo para obtener una imagen en cuanto a sus habilidades financieras. Lo que es más importante en la gran mayoría de los casos, es la cantidad de ingresos que genera una propiedad.

Sigamos adelante

Como puede ver, hay muchas maneras de financiar una propiedad de inversión. Una de las funciones más valiosas que desempeña como inversionista es encontrar maneras creativas de financiar sus inversiones. Como cada transacción es diferente, se encontrará usando muchas estrategias de financiación diferentes a lo largo de su carrera, por lo que ser capaz de entender las diferentes opciones le ayudará a lo largo de todo su viaje de inversión.

Otro papel valioso e igualmente importante que va a desempeñar como inversor es el papel de profesional de marketing. En el capítulo siete examinaremos el concepto de marketing inmobiliario en detalle y le daré ideas y estrategias para impulsar sus




oportunidades de inversión. El marketing es importante no sólo para comprar propiedades, sino también para vender y alquilar.

Antes de cerrar el capítulo, quisiera aclararle que es muy complejo entender todas estas estrategias de financiación en unos cuantos párrafos. Por eso hemos diseñado un módulo entero en el Curso de Mr. Monopoly para invertir en bienes raíces.

Invertir en bienes raíces sin dinero no es una estafa ni un mito, y no es un secreto que cuesta miles de dólares para descubrir. Es simplemente el proceso de reemplazar el dinero que no tienes, con la creatividad y educación que si tienes, o que puedes aprender.

MÓDULO 6

- PAGO EN EFECTIVO
- PRÉSTAMO TRADICIONAL
- PRÉSTAMO PARA UNA PROPIEDAD DE INVERSIÓN
- FINANCIAMIENTO CREATIVO
  - MEZCLAR RESIDENCIA PERSONAL CON PROPIEDAD DE INVERSIÓN
  - INVIRTIENDO CON SOCIOS
  - PATRIMONIO DE LA RESIDENCIA
  - PRESTAMISTAS PRIVADOS
  - LEVANTAR CAPITAL PRIVADO
  - LEASING
  - FINANCIAMIENTO DEL VENDEDOR
  - BIENES RAÍCES AL POR MAYOR




Capítulo 7: Marketing Inmobiliario

"Se necesita un día para aprender marketing. Desafortunadamente se necesita toda una vida para dominarlo." - Philip Kotler






No importa en qué aspecto de la inversión en bienes raíces elija participar, probablemente tendrá que utilizar el marketing de alguna manera. El marketing es el proceso de salir de su esfera de influencia normal para impulsar su negocio hacia adelante. El lugar al que lleves tu negocio depende totalmente de ti y de tus habilidades de marketing.

En este capítulo aprenderás:

- Su mejor herramienta de marketing: Usted mismo
- Marketing a través de redes
- Redes en el mundo online
- Su embudo de marketing
- Marketing a través de correo directo







Su mejor herramienta de marketing inmobiliario: Usted mismo

Como inversor inmobiliario, lo primero que tiene que vender es su propia marca personal. No toma mucho dinero, y no toma mucho tiempo. Usted comenzará a construir una marca a su alrededor en el momento en que comience a hablar con otros sobre bienes raíces. Nunca sabe a dónde lo llevarán esas conversaciones, así que proteja su marca ferozmente. Echemos un vistazo un poco más a cómo fortalecer su propia marca personal:

- **Sea honesto**

  Como un nuevo inversor, usted no lo sabe todo y eso está bien. Una de las maneras más rápidas de empañar su reputación es cuando empieza a hablar de cosas de las que realmente no sabes mucho.

  Cuando intenta parecer un "experto" y no lo es, otros inversores reales lo sabrán inmediatamente y no perderán tiempo tratando con usted. Admita lo que no sabe y use eso para aprender. De hecho, una de las mejores maneras de crecer como emprendedor es hacer muchas preguntas y, con humildad, escuchar a aquellos que están dispuestos a enseñar.

- **Integridad**

  ¿Usted hace lo que dijo que haría? Su integridad es lo que hará que la gente vuelva a trabajar con usted. Como inversor, su reputación le precederá dondequiera que vaya. Esto significa que usted necesita estar continuamente seguro de que está actuando con el más alto nivel de integridad.

  Imagínese a un prestamista que promete prestarle dinero pero luego al último segundo se niega, ¿seguiría creciendo su negocio? ¿Qué tal un agente de bienes raíces que le quita todas las buenas ofertas a su cliente? ¿seguiría creciendo su marca? Su integridad es una parte fundamental de su marca y se puede empañar fácilmente. Mantenga los más altos estándares de integridad y los negocios le fluirán.




- **Profesionalismo**

¿Usted está planeando dirigir un pasatiempo o un negocio? Si quiere ser visto como un profesional de negocios, puede empezar ahora mismo. Con cada decisión que tome, con cada relación que construya y con cada artículo que compre sea profesional. Usted no necesitas ser un negociante de un millón de dólares para parecerse uno. Presentarse a una casa con una camisa sucia y pantalones cortos probablemente no le va a dar la imagen de profesional exitoso que necesita. Lo mismo ocurre con las tarjetas de presentación, el correo de voz en su teléfono y la apariencia de su vehículo. La gente confía en los profesionales, así que empiece a actuar como tal.

Marketing Inmobiliario a través del Networking

Una de las tácticas de marketing más importantes que puede empezar a implementar hoy en día es mediante redes o conexiones. Las redes son simplemente el proceso de conocer a otros con el propósito de impulsarse. No es necesario hacer algo formal, pero sus interacciones diarias deben ser parte de su estrategia de redes. Por lo general, se considera que las redes suceden en un evento, donde docenas de personas se reúnen y se mezclan, intercambian tarjetas de contacto y cuentan historias específicas de la industria. Si bien, esta es una forma de networking, el trabajo en red es en realidad un estilo de vida.

Algunas de las conexiones más destacables que usted hará provendrán de conversaciones improvisadas sobre sus inversiones inmobiliarias. No estoy sugiriendo que simplemente se acerque a extraños y que empiece a contarles acerca de sus sueños y metas, pero aproveche para hablar de su negocio cuando se presente la oportunidad. Usted se sorprenderá de cuántas personas están interesadas en bienes raíces y con qué frecuencia una rápida mención de bienes raíces conduce a una conversación completa.

Las redes no sólo son valiosas para conocer personas y empresas que pueden potenciar su negocio, también son eficaces para crear su equipo de bienes raíces (que cubrimos ampliamente en el capítulo cuatro). Ninguna persona puede tener éxito por sí misma, por lo que encontrar a las personas que conformarán su equipo de trabajo es una de las tareas más importantes que puede hacer al principio.





Hablando de cosas importantes, uno de los lugares más importantes en los que puede comenzar a establecer contactos es su club de inversión de bienes raíces local. La gente se reúne en estos clubes de forma regular para discutir las tendencias actuales del mercado y las estrategias de inversión, para intercambiar historias de terror de inquilinos y para establecer conexiones. Muchas de las personas más importantes de su equipo probablemente vendrán de su club de inversión local.

Una nota final sobre las redes: Imprime algunas tarjetas de contacto profesionales. Mientras que muchos aspectos del marketing "de la vieja época" se están desvaneciendo, las tarjeta de contacto siguen siendo un elemento básico en la industria de bienes raíces. Asegúrese de que su tarjeta contenga la siguiente información:

- Su nombre
- Nombre de su empresa
- Dirección de su empresa
- Su sitio web
- Su número de teléfono
- Su dirección de correo electrónico
- Sus deseos/necesidades si aplica (compramos casas)





Redes en el mundo online

El mundo se está digitalizando cada vez más, y para ser un líder en la industria de la inversión inmobiliaria necesita cambiar también. Echemos un vistazo a algunas áreas que puede comenzar a digitalizar:

Su sitio web es un signo de profesionalismo en la industria. Su página necesita parecer atractiva, profesional y limpia para atraer a la gente. En el mundo de hoy en día, un gran sitio web no es difícil o caro de construir, incluso si usted es terrible con la tecnología.

Redes sociales - Facebook, Twitter, LinkedIn, Google+ y docenas de otras redes sociales existen para ayudarle a generar conexiones. No es necesario tener presencia en cada red, pero centrarse en una o dos es mejor que ser inexistente en todas ellas. El truco con las conexiones a través de las redes sociales es no usarlas como una plataforma de publicidad. Las redes sociales se trata de crear relaciones, así que dedique su tiempo a construir relaciones sólidas.

Blogging - Un blog es simplemente una colección en línea de artículos, ordenados de más reciente a más antiguo. Un blog puede ayudarle a establecer credibilidad en su campo de inversión, pero también puede ser una gran herramienta para ordenar sus pensamientos en papel (bueno, en la pantalla) y compartir ideas.





Su embudo de marketing

Los embudos de marketing están diseñados para hacer una transición de una persona que no tiene conocimiento sobre su empresa hasta el punto en que están listos para entablar una relación comercial con usted. Las personas utilizan embudos de marketing en casi todas las formas de negocio, y la inversión en bienes raíces no es diferente.

Usted probablemente está familiarizado con un "embudo" (se utiliza para verter grandes cantidades de líquido en un espacio pequeño, como poner aceite en un vehículo). En la parte superior, el embudo es más ancho, recogiendo la mayor cantidad de la sustancia posible. A medida que la sustancia se mueve por el embudo, se hace más y más pequeño hasta que sale por el fondo hacia cualquier recipiente en el que se está vertiendo. De la misma manera, su embudo de marketing tratará de traer a la mayoría de las personas en la parte superior, y a través de pasos progresivos su embudo se hará más específico hasta que tenga un número mucho menor de personas para producir su objetivo deseado.

El tipo de embudo de marketing que establezca dependerá en gran medida del tipo de inversión que elija. Un embudo de marketing para un mayorista va a ser muy diferente al de un comprador de hipotecas. Por ejemplo , el embudo de un mayorista puede parecerse mucho a esto:

- Enviar correos a las personas que están atrasadas en el pago de su hipoteca.
- Configurar un correo de voz para que las personas soliciten ayuda para la ejecución hipotecaria.
- Permitir que las personas dejen un correo de voz si quieren más información sobre la venta de su propiedad.
- Llamar a las personas que dejaron un mensaje
- Reunirse con los buenos prospectos y hacer ofertas
- Firmar un acuerdo de compraventa.
- Hacer la debida diligencia
- Cerrar el trato.





Observe que en cada paso, el embudo se estrecha. Al principio, tal vez cinco mil personas reciben correos. De ellos, tal vez sólo cien personas hacen la llamada. De esos cien, sólo veinte dejan un buzón de voz, de los cuales sólo cuatro justifican una visita personal y una oferta. Por último, tal vez una o dos de esas ofertas puedan dar lugar a un acuerdo firmado por el mayorista.

Si bien puede parecer un desperdicio, pero que uno o dos acuerdos se firmen puede ser un muy buen resultado financiero para el mayorista. Este es simplemente un ejemplo de un embudo de marketing. Como se mencionó anteriormente, su embudo de marketing depende de su vehículo y estrategia de inversión.

Como inversor inmobiliario, debe medir y ajustar constantemente su embudo de marketing. Puede y debe probar su embudo para aumentar continuamente las conversiones, es decir, el porcentaje de personas que siguen todo el proceso a través del embudo hasta el resultado deseado.

Por ejemplo, (analizando el ejemplo del embudo del mayorista) usted puede tener dos números de teléfono, dividir el total de propietarios atrasados en su hipoteca en 2 (A y B), enviar 1 correo al grupo A y otro correo al grupo B, y medir los resultados. ¿Recibe más llamadas del grupo A o B? Si con el grupo A recibió el doble de llamadas, entonces úselo como su "línea de base" y pruebe de nuevo con otro correo. Como puede ver, su embudo de marketing se puede ajustar, probar y medir continuamente para que funcione a la perfección.





Marketing a través de correo directo

¿Qué es El correo directo? Son básicamente las postales y las cartas por correo. Esta forma de marketing se conoce como "correo directo". El correo directo es simplemente el proceso de enviar cartas a individuos específicos a través del correo, con la esperanza de que un pequeño porcentaje responda a esas cartas. Si usted es nuevo en el negocio, debe saber que su negocio depende de encontrar grandes ofertas y tener un número consistente de clientes potenciales para esas ofertas. El correo directo puede ser una gran herramienta para crear clientes potenciales para su negocio, y puede ser una gran manera de mantener su embudo lleno.

¿Cómo funciona el correo directo?

Las campañas de correo directo están diseñadas para crear conciencia sobre su producto o servicio a lo largo del tiempo. Piense en una de las últimas compras que hizo, como una bebida en Starbucks, una película o una canción que compró en iTunes. Lo más probable es que no haya comprado ese artículo la primera vez que lo vio u oyó. La mayoría de la gente simplemente no compra en un negocio la primera vez que lo visita. Por lo tanto, una campaña de correo directo no puede ser "única". Mediante el envío de mensajes a lo largo del tiempo, los destinatarios se familiarizan con usted y su servicio o producto, y algunos responderán a medida que su servicio se convierta en la solución a sus necesidades.

¿Cómo puedo crear una lista de contactos?

Puede crear su lista utilizando registros públicos, o puede contratar a una empresa en línea para que haga una lista por usted. Tenga en cuenta que necesita rehacer su lista cada seis meses más o menos para mantenerla fresca, ya que el mercado está cambiando continuamente.

¿Qué debo enviar?

Hay dos opciones principales que los inversores tienden a enviar por correo a posibles clientes potenciales. Echemos un vistazo a estos brevemente:





- Postales: pueden ser grandes o pequeñas, pero la ventaja es que el destinatario no necesita abrir físicamente un sobre para leer lo que hay dentro.
- Cartas amarillas: Escritas en una hoja de papel amarilla, estas cartas se envían típicamente por correo en un sobre. La tasa de respuesta es muy alta, debido a la naturaleza "personal" de la carta.

¿A quién debo enviar un correo directo?

Tanto la frecuencia con la que envíe por correo como la duración de la campaña variarán en función del tipo de embudo de marketing que esté configurando y del tipo de inversión en la que participe. El correo directo se puede enviar a prácticamente cualquier persona, por lo que tendrá que mirar su embudo y decidir. La siguiente es una lista de algunos tipos diferentes de personas a las que es posible que desee dirigirse:

- Propietarios ausentes: Esas personas que son propietarios ausentes son un excelente objetivo, particularmente aquellos que viven fuera de la ciudad. En muchos casos, estos propietarios pueden haberse mudado por trabajo u otra razón y pueden estar buscando deshacerse de su propiedad.
- Propiedades abandonadas. Las personas pueden abandonar una propiedad por una variedad de razones , pero en la mayoría de los casos, no se preocupan lo suficiente por la propiedad para querer conservar y gastar el dinero necesario para mantenerla. Contactar a los propietarios de propiedades deterioradas o abandonadas puede conducir a oportunidades fantásticas.
- Herencias: Las herencias son propiedades que están en proceso de ser distribuidas, junto con los bienes de una persona fallecida, a sus herederos. Cuando los inversionistas hablan de invertir en testamento, están tratando de averiguar si una persona fallecida tenía propiedades, luego intentan que los herederos / ejecutor vendan esa propiedad con un descuento.
- Pre-ejecuciones hipotecarias y ejecuciones hipotecarias. Las personas que luchan con perder su hogar por lo general están muy motivadas para vender. Se puede encontrar una manera de crear una situación de "ganar ganar" para ayudar a estas personas a salvar su crédito y obtener una buena oferta.




Independientemente de los nichos en los que elija invertir, asegúrese de mantener registros organizados de sus campañas de marketing, para que pueda medir y probar sus resultados, maximizando sus esfuerzos.

Marketing a través de publicidad online

A medida que más y más personas pasan tiempo en línea, es posible que se quede atrás si no mueve su marketing inmobiliario a esa arena también. Internet ofrece numerosas maneras en las que puede promocionar su negocio de inversión inmobiliaria y, como con todas las técnicas de marketing, el estilo de marketing que realice depende en gran medida del tipo de inversión en la que participe. Las siguientes son varias herramientas que puede utilizar para hacer marketing en internet.

Facebook/Google Ads para bienes raíces

¿Alguna vez se ha preguntado cómo Facebook o Google ganan dinero? La mayoría de sus ingresos provienen de sus plataformas de publicidad en línea. Como inversor: puede utilizar estas fuentes para dirigirse a posibles vendedores, compradores u otras interacciones comerciales. Aunque los anuncios de Facebook y Google pueden parecer bastante similares, difieren en varios aspectos:

- Facebook te permite segmentar quién ve tu anuncio en función de sus intereses, ubicación, datos demográficos y conexiones en Facebook.
- Google te permite segmentar quién ve su anuncio en función de sus búsquedas, historial web y ubicación.

El beneficio de este tipo de anuncios en línea es que puede configurarlo para que solo tenga que pagar cuando el anuncio funcione.

Imagínese pedirle a un periódico local que solo le cobre cuando alguien lo llame por su anuncio. No hay posibilidad de que eso suceda. Sin embargo, esto es exactamente lo que este tipo de publicidad en línea le permite hacer. Esto se conoce como publicidad de "pago por clic", lo que significa que solo pagas cuando alguien hace clic en un anuncio y va a su sitio web. Con la publicidad de pago por clic (como anuncios en





Facebook, Google o Bing), solo tiene que pagar por el anuncio cuando su anuncio lo logró, el objetivo es colocar a las personas en su embudo de marketing.

Beneficios de la publicidad en línea de Pago-Por-Clic

La mayoría de los anuncios de pago por clic en línea le permiten ser específico con respecto a la ubicación, lo que significa que puede elegir que su anuncio sea visto solo por individuos dentro de diez, cien o cualquier número de millas de la ubicación especificada.

Además, los anuncios de Facebook son específicos con respecto al interés. (¿Realmente cree que la función "me gusta" de Facebook es sólo para el beneficio del usuario?) Facebook utiliza esos "me gusta" y las relaciones de amistad para ayudar a los vendedores a llegar a ciertas personas. Esto significa que, como vendedor de bienes raíces, puede elegir mostrar su anuncio solo a las personas que estén interesadas en un tema determinado.

Por último, la mayoría de la publicidad de pago por clic (especialmente Facebook) es demográficamente específica para que puedas anunciar a edades o géneros específicos. Por ejemplo, puede crear un anuncio bien escrito para atraer a los compradores de vivienda por primera vez eligiendo anunciarse solo a personas de entre veinte y veinticinco años que viven en un límite de 10 millas a la redonda de la propiedad.

Cómo funciona el precio de los anuncios en línea

"¿Cuánto cuesta?" es una pregunta más difícil de lo que parece.

Los precios de marketing de pago por clic se basan en una "subasta", lo que significa que los anunciantes "pujan" por un precio para mostrar su anuncio. A continuación, los vendedores compiten por palabras clave o intereses, en función de los criterios a los que se dirige su publicidad. Cuando configure un anuncio nuevo, le dirá a Facebook, Google o Bing qué precio por clic quiere pagar, y por lo general nunca le cobrarán más que eso. Si puja demasiado bajo, su anuncio no se mostrará debido a que otros vendedores pagan más. Afortunadamente, las principales empresas de pago por clic proporcionan un rango general de precios, por lo que puede determinar cuánto tendrá que gastar para llegar a un grupo demográfico específico. También tiene la





opción de establecer un presupuesto diario o mensual, para que pueda controlar cuánto desea gastar publicidad.

Consejos para crear anuncios en línea

- ¿Adónde serán redirigidas las personas? Este destino podría ser su propio sitio web, su página de Facebook o cualquier sitio que desee. Sólo asegúrese de que este destino sea parte de su "embudo" de marketing.
- Cree un título que destaque: Solo se le permite un número limitado de caracteres para su título, así que haga que se destaque. Cuando su público objetivo es local, es muy útil utilizar temas o palabras locales en el título para hacer que el anuncio destaque. El público en línea generalmente no está acostumbrado a ver nombres y lugares locales en un anuncio en línea, por lo que anuncios como ese tienden a destacar.
- Intríguelos con el cuerpo de su anuncio: La parte del anuncio que no es el título se conoce como el "cuerpo". Apelar tanto a los hechos como a las emociones cuando escribe el cuerpo de su anuncio puede ayudar a desencadenar el interés en ambos lados del cerebro y aumentar los clics.
- Use una foto llamativa. Si usa Facebook, la fotografía es la sección más importante de su anuncio, ya que generalmente es lo único a lo que los espectadores le prestan mucha atención. Llame la atención con la foto, que los lleva al título, que conduce al cuerpo, lo que conduce a clics. Un anuncio, en sí mismo, es un embudo también.
- Determine su precio. Para evitar gastos masivos, asegúrese de establecer su presupuesto. Decida cuál es su presupuesto mensual o diario y puje por el precio de su anuncio. Supervise los resultados y ajuste el precio de la oferta más alto si no está gastando el presupuesto completo.
- Prueba dividida. Las pruebas divididas son el proceso de creación de varios anuncios, cada uno con cambios menores, para determinar la mejor tasa de respuesta de alguien que mira el anuncio. Este es el mismo proceso que mencionamos anteriormente cuando hablamos de enviar diferentes postales de correo directo a diferentes grupos.





Creación de un sitio web o una landing page

Un sitio web no es una necesidad para capturar clientes potenciales, pero puede ser muy beneficioso. Algunos inversores simplemente utilizan un número de teléfono para recopilar clientes potenciales, pero tener un sitio web proporciona otra vía para recopilar esas oportunidades potenciales. Si no tiene el conocimiento técnico para crear un sitio web de aspecto profesional, use una plantilla prefabricada de un sitio como Wix.com o simplemente contrate a un freelancer.

Sigamos adelante

Como puede ver, el marketing inmobiliario no es un proceso simple. Cada una de las categorías mencionadas anteriormente podría ampliarse y se podría escribir un libro completo sobre cada una. Tampoco cubrimos todas las opciones disponibles, pero sí las que sentimos que son las más utilizadas hoy en día. Lo importante cuando está comenzando es centrarse en una o dos estrategias de marketing, e implementarlas cuidadosamente, mientras se supervisan los resultados. Una vez que encuentre algo que funcione, continúe con eso, y si quiere generar más clientes potenciales, expándalo o pase a otra estrategia de marketing. De la misma manera, no todas las estrategias de marketing van a producir resultados efectivos. Esta es la razón por la que es clave mantener registros precisos y probar continuamente sus campañas de marketing.

Hasta este punto, hemos analizado cómo elegir su estrategia de inversión y su nicho, cómo planificar su próxima inversión, cómo financiar su propiedad y cómo usar el marketing para que todo esto suceda. En el siguiente capítulo, vamos a ver la forma en que realmente comienza a ganar dinero con sus inversiones: ejecutar su estrategia de salida.

Antes de continuar, le aclaró que el marketing inmobiliario es uno de los temas más difíciles de dominar. Por eso, en el *Curso de Mr. Monopoly para invertir en bienes raíces* dedicamos más de 2 horas a explicarle paso a paso las formas más eficientes de marketing.





MÓDULO 8

- TAREAS DE UN CASERO
- DESVENTAJAS DE USAR UNA COMPAÑÍA INMOBILIARIA
- CÓMO AFECTA UNA COMPAÑÍA INMOBILIARIA AL FLUJO DE EFECTIVO
- ENTREVISTA CON UNA COMPAÑÍA INMOBILIARIA
- ¿ADMINISTRAS O CONTRATAS?
- ATRIBUTOS DE UN ADMINISTRADOR EXITOSO
- ANTES DE FIRMAR EL PRIMER ARRENDAMIENTO
- INQUILINOS HEREDADOS
- LA RENTA DEL INMUEBLE
- EL DEPOSITO DE SEGURIDAD
- LEYES A SEGUIR
- MARKETING INMOBILIARIO
- PRESELECCIONA TUS INQUILINOS
- ESTÁNDARES MÍNIMOS PARA CALIFICAR
- MOSTRANDO LA PROPIEDAD
- MATERIALES PARA MOSTRAR LA PROPIEDAD
- PREGUNTAS MÁS COMUNES DE LOS INQUILINOS
- PROCESO DE APLICACIÓN
- RECHAZANDO UNA APLICACIÓN
- ACEPTANDO UN INQUILINO
- CONTRATO DE ARRENDAMIENTO
- ADMINISTRANDO INQUILINOS
- PROTÉGETE DE LAS DEMANDAS
- AUMENTANDO EL ION
- REDUCIENDO LOS GASTOS
- SOLUCIONANDO PROBLEMAS
- DESPIDIENDO MALOS INQUILINOS
- LIDIANDO CON CONTRATISTAS
- ¿QUÉ HACER CUANDO SE MUDA TU INQUILINO?
- SISTEMAS DE NEGOCIOS Y ORGANIZACIÓN
- PRINCIPIOS DE UN CASERO EXITOSO




Capítulo 8: Estrategias de salida

"Comienza con el fin en mente." ~ Steven Covey






Comprar bienes raíces es genial, pero nadie invierte en bienes raíces porque es un pasatiempo divertido. Invertir en bienes raíces es un medio para llegar a un fin: la creación de riqueza. Con el tiempo, su propiedad debe incrementar su capital y proporcionarle ingresos sustanciales en forma de flujo de efectivo y, con suerte, apreciación. Algunos inversores optan por mantener sus inversiones indefinidamente. Algunos simplemente se aferran a las propiedades cuyo efectivo fluye hasta el día en que mueren, sin intención de deshacerse de ella. Sin embargo, en su carrera de inversión lo más probable es que elija deshacerse de una o más de sus propiedades por varias razones. Elegir la mejor estrategia para salir de su inversión inmobiliaria es tan importante como decidir cuál comprar. Este capítulo le dará una visión general de las diversas estrategias de salida que puede utilizar en su carrera de inversión.

Este capítulo incluye:

- Venta Tradicional con un Agente Inmobiliario
- Venta PEP
- Venta con financiación del vendedor
- Uso de opciones de arrendamiento
- Intercambio 1031: Evita los impuestos en una venta
- Sus próximos pasos






Venta Tradicional con un Agente Inmobiliario

Cuando enliste su propiedad con un agente, asegúrese de entrevistar a varios agentes para encontrar uno con el que se sienta cómodo y con el que usted esté seguro de que venderá la casa. En el mundo de los agentes inmobiliarios, el "Principio 80/20" se cumple a la perfección: el 20% de los agentes venden el 80% de las propiedades. Es importante encontrar ese 20% y permitirles hacer su magia.

Cuando elige el agente que va a vender su propiedad, normalmente firmará un "acuerdo de listado" con él, dándoles el derecho de ganar la comisión si venden la casa. El agente discutirá con usted todas las características importantes de la propiedad y las introducirá en una plataforma a la que todos los agentes tienen acceso. En este punto, usted decidirá en qué precio debe listar la propiedad. Los precios son muy importantes, ya que no puede ser demasiado alto (muchos meses de espera para venderla) o demasiado bajo (dejando dinero sobre la mesa). Un buen agente debe ser capaz de mirar otras propiedades similares y determinar el mejor precio para su propiedad.

El acuerdo de listado también detalla la comisión que debe ganar el agente. La comisión típica para un agente de bienes raíces es del 3-4% (aunque, eso puede cambiar ligeramente dependiendo del precio, el tipo de propiedad y la ubicación.) Esta tarifa se divide generalmente 50/50 con el agente que trajo al comprador. En el caso de que su agente de ventas los represente tanto a usted como al comprador, toda la comisión se le dará al agente.

Muchas personas sienten que este es el fin de su deber en la venta de la propiedad y que el agente se encargará de todo de ahí en adelante. Sin embargo, este no es el caso. Hay muchos trucos y técnicas que usted, como el vendedor, puede hacer para asegurar que la propiedad se vende por la cantidad más alta y lo más pronto posible. Comience con asegurarse de que la apariencia de la propiedad es deseable, incluyendo tanto el interior como el exterior. Mira a su alrededor las propiedades que son competencia y apunta a lucir mejor que el resto.




Si está vendiendo una casa unifamiliar, considere la posibilidad de decorar la casa con muebles, obras de arte, plantas, flores y otros accesorios para ayudar al comprador a imaginar una casa en lugar de simplemente una casa vacía. Si vende una propiedad multifamiliar o comercial, asegúrese de que todas las unidades estén ocupadas y operen con la máxima eficiencia.

Una vez que se recibe una oferta, comienzan las negociaciones y, con suerte, ambas partes pueden acordar un precio y términos para la venta. Al igual que cuando usted compró la propiedad, el papeleo para la venta de la propiedad será manejado por una empresa local de títulos o un abogado, dependiendo de las prácticas comunes en su área. Ambas partes firmarán los documentos, el dinero será canalizado a través de la compañía de custodia o abogado, y el trato se cerrará, dejándole con un gran cheque para invertir en más bienes raíces y hacer crecer su imperio.

Venta PEP (Por el propietario)

Mientras que la mayoría de las casas se venden a través de un agente de bienes raíces, usted no tiene que hacerlo así. En la mayoría de los casos, un agente de bienes raíces le cobrará un 4% extra por vender su propiedad. Por esta tarifa, un agente hará lo siguiente:

- Enlistar la propiedad en una plataforma a la que acceden todos los agentes inmobiliarios en todo el país.
- Poner el letrero en el patio para anunciar la venta.
- Mostrar su propiedad a los posibles compradores.
- Promocionar la propiedad, incluso a través de redes, Craigslist y otros medios en línea o fuera de línea
- Gestionar las negociaciones con posibles compradores.
- Manejar todo el papeleo.

Para algunos, el costo de un agente de bienes raíces es demasiado alto, por lo que eligen en su lugar vender "por sí mismos" o PEP. Un factor disuasorio importante en esta estrategia es que la propiedad no se puede enlistar en las principales plataformas de





realtors o agentes. Sin estar en estas plataformas, perderá la capacidad de llegar a la gran mayoría de las personas que buscan una propiedad.

El principal beneficio de esta estrategia es ahorrarse el 3% o 4% que cobra un agente, perdiendo el derecho a muchos beneficios que trae un agente.

Venta con financiación del vendedor

La financiación del vendedor (también conocida como "conceder la hipoteca") tiene lugar cuando un propietario vende una propiedad a un comprador, pero concede la hipoteca en lugar de exigir al comprador que obtenga su propia hipoteca. Esto lo hacen muchos inversores de todo el mundo por una variedad de razones y a través de diferentes tipos de inversión. En una venta normal, el comprador irá a un banco para obtener financiación y el vendedor recibirá la suma total de la venta (menos los costos de cierre). Con la financiación del vendedor, el vendedor es el banco, por lo que el comprador proporcionará un anticipo directamente al vendedor y hará pagos mensuales de la hipoteca al vendedor por la vida del préstamo o hasta que el comprador decida vender algún día.

¿Por qué utilizar la financiación del vendedor? Esto se hace por una serie de razones, pero por lo general se utiliza para los compradores que normalmente no califican para una hipoteca normal. La atmósfera crediticia actual puede dificultar que muchos compradores obtengan financiación tradicional. Es posible que no puedan documentar todos sus ingresos, que sean trabajadores por cuenta propia o que tengan algunas imperfecciones en sus informes de crédito.

Tenga en cuenta que la financiación del vendedor no es sólo para el beneficio de los compradores que normalmente no califican para una hipoteca. Muchos inversores eligen vender sus propiedades usando financiamiento de vendedores porque quieren recibir ingresos mensuales que no implican mantenimiento, inquilinos o alquileres. Cuando una propiedad se vende a través de la financiación del vendedor, la propiedad es 100% responsabilidad del nuevo comprador, incluyendo todos los derechos y gastos que vienen con la propiedad.





Un vendedor también puede optar por utilizar la financiación del vendedor con el fin de pagar los impuestos adeudados al final de su carrera de inversión, ya que el departamento de impuestos clasifica esto como una "venta a plazos" y permite al vendedor distribuir cualquier impuesto sobre las ganancias de capital que puedan ser debidos. Consulte a su asesor fiscal para obtener más información sobre los beneficios fiscales de la financiación del vendedor.

Cómo utilizar la financiación del vendedor:

Al ofrecer financiación al vendedor, este debe exigir un pago inicial no reembolsable por adelantado para proteger sus intereses, y para evitar la probabilidad de que el comprador deje de hacer sus pagos mensuales. Cuanto mayor sea el anticipo, menor será el riesgo para el vendedor. Por ejemplo, si un vendedor requiere un pago inicial de $1,000, no hay mucho incentivo para que el comprador cumpla con sus obligaciones. Sin embargo, si el pago inicial requerido es de $30,000, hay mucho más incentivo para cumplir. Además, es importante que el vendedor pase por el mismo proceso que lo haría durante una venta normal, utilizando una compañía de títulos, abogados y otros documentos legales para asegurarse de que la venta se realiza correctamente.

¿Quién puede vender con financiación del vendedor?

Por lo general, la financiación del vendedor solo es aplicable si la vivienda está libre de hipoteca. Si usted tiene una hipoteca, a través de un banco u otra institución de préstamo, y decide vender la propiedad a través de la financiación del vendedor, usted romperá la "cláusula de vencimiento en venta" en la letra pequeña de esa hipoteca y el banco puede ejecutar la propiedad. La financiación del vendedor sólo es viable para una casa libre de hipotecas.

Después de que una propiedad ha sido vendida con financiación del vendedor, el vendedor puede optar por vender la hipoteca, o nota, a otro inversor. Esto es lo que llamamos "compra de hipoteca" que está fuera del alcance de esta guía, pero que es una estrategia muy común entre los inversores experimentados.




¿Cuáles son los riesgos de utilizar la financiación del vendedor?

El mayor riesgo de vender con financiación del vendedor es hacer que el comprador deje de hacer los pagos de la hipoteca en algún momento, por lo que usted, el vendedor, tendrá que ejecutar. En este caso, usted está sujeto a las mismas leyes y proceso de ejecución hipotecaria que cualquier otra institución de préstamo, las cuales toman tiempo y dinero. Cada país es diferente, pero probablemente tendrá que contratar a un abogado para pasar por el proceso. Después de que la ejecución hipotecaria se haya completado, recuperará la propiedad y será capaz de venderla de nuevo, pero es posible que tenga que lidiar con las reparaciones y otros problemas antes de que la propiedad esté lista para ser vendida de nuevo.

Si bien los riesgos de tener que ejecutar no se pueden evitar por completo, se pueden minimizar si la hipoteca se gestiona correctamente. Para ello, debe examinar cuidadosamente al comprador para que sea plenamente consciente de cualquier problema que pueda surgir. Además, como se mencionó anteriormente, la mejor manera de reducir su riesgo es pedirle al comprador una cuota inicial lo más alta posible. Cuanto más dinero reciba por adelantado, menos probabilidades tendrá de tener problemas.

Opciones de arrendamiento

Otra opción utilizada por los inversores como una estrategia de salida se conoce como "opción de arrendamiento". Este arreglo se divide en dos partes: el contrato de arrendamiento y la opción de compra.

- El contrato de arrendamiento: es como cualquier otro contrato de arrendamiento de alquiler, donde el inquilino se muda a la casa y hace pagos mensuales de renta.
- La opción: es un acuerdo legal que otorga al arrendatario el derecho legal de comprar la propiedad a un precio predeterminado en un período de tiempo predeterminado. La opción hace que sea ilegal para el arrendador vender la propiedad a cualquier otro inversionista durante el período de tiempo predeterminado. A cambio de la "exclusiva opción" del inquilino para comprar





la propiedad, el inquilino pagará una "tarifa" no reembolsable por adelantado que normalmente se aplicará más adelante a la compra.

Ejemplo del mundo real: A John y Sara les gustaría comprar la casa de Fred, un inversionista, pero carecen de los requisitos de cuota inicial y crédito para obtener un préstamo para sí mismos. Fred tiene una hipoteca sobre la propiedad, por lo que no puede conceder una hipoteca, es decir, no puede proporcionar financiación al vendedor. Fred hace una revisión exhaustiva de antecedentes y verificación del crédito de John y Sara y decide que serían buenos candidatos para una opción de arrendamiento o Leasing. Ambas partes (John, Sara y Fred) firman un contrato de arrendamiento y un acuerdo de opción de compra, dando a John y a Sara el derecho de comprar la casa por $100,000 en cualquier momento en los próximos dos años. John y Sara pagan una tarifa de opción de compra por $5,000 y se mudan.

En el ejemplo anterior, hay varios finales diferentes que podrían ocurrir:

- John y Sara finalmente obtienen el financiamiento tradicional de un banco y terminan comprando la propiedad de Fred en algún momento durante los dos años. La tarifa de opción de $5,000 se aplicará a su pago inicial.
- John y Sara deciden que no quieren comprar la casa e irse antes de los primeros dos años. Fred se quedará con los $5,000 de opción de compra pagados inicialmente por la pareja. Luego puede decidir vender, hacer otra opción de arrendamiento o hacer lo que quiera con la propiedad.
- Después de dos años, John y Sara no pueden obtener una hipoteca tradicional. Fred puede firmar otra "opción" con ellos por otro año o dos, posiblemente aumentando el precio de compra y la tarifa por la opción.

Una opción de arrendamiento le da muy buenas opciones al vendedor. La opción de arrendamiento es a menudo una gran alternativa si se encuentra en un mercado cambiante y no puede vender una propiedad, pero tampoco quiere rebajar el precio. Una opción de arrendamiento le da al vendedor la capacidad de ganar en cualquier situación , si se produce cualquiera de los tres finales anteriores, al inversor le va bien.





Tres ventajas de una estrategia con opción de arrendamiento

- **Una gran estrategia de salida a corto plazo para un mercado lento.**

  Comprar una propiedad para revenderla en el mercado inmobiliario actual puede ser difícil y costoso. Hacer una compra a través de un leasing o contrato arrendamiento puede proporcionar un flujo de efectivo positivo mientras que da al propietario la oportunidad de esperar a que el mercado mejore.

- **Los inquilinos de opciones de arrendamiento por lo general cuidan mejor la propiedad.** Los inquilinos que tienen una opción de arrendamiento se sienten más como "compradores" que cómo "inquilinos" y, como tal, cuidan mejor la propiedad que un inquilino típico e inclusive también se pueden hacer responsables de pequeñas reparaciones.
- **No se requiere comisión inmobiliaria.** A menos que encuentre la opción de arrendamiento "inquilino/comprador" a través de un agente de bienes raíces, no tiene que pagar ninguna comisión. Además de poder negociar la propiedad un poco más alto debido a la flexibilidad que está ofreciendo a su inquilino, puede ahorrarse toda la comisión de un agente cuando el inquilino compra su propiedad.

Dos desventajas de una estrategia de opción de arrendamiento

A pesar de que las opciones de arrendamiento casi siempre son una excelente estrategia para ambas partes, hay algunas desventajas a tener en cuenta:

- La temida cláusula “Debida sobre la venta". Aunque técnicamente no se llevó a cabo ninguna venta, muchos argumentan que un "arrendamiento con una opción de compra" puede desencadenar una cláusula "Debida sobre la venta" porque transfiere un interés en la propiedad. La ley determina cuándo un banco puede activar la cláusula, pero es un tema muy confuso, así que depende en última instancia del banco decidir si quiere recurrir a la cláusula y obligarlo a pagar todo el préstamo en un plazo de 30 días. En caso de que esto suceda, podría impugnar esto en los tribunales, pero eso también requeriría recursos financieros significativos.




- No le puede vender la propiedad a nadie más. Durante el período de opción, el inquilino tiene el derecho exclusivo de comprar la casa. Si los precios suben repentinamente, usted está obligado a respetar el trato, no puede vendérsela a alguien más. Además, si el mercado comienza a bajar, tampoco puede vender para salir de la transacción, hasta que la "opción" ya no sea vinculante.

Intercambio 1031: Una forma de evitar impuestos en una venta

Como con cualquier empresa, cuando usted tiene éxito, el gobierno está allí para cobrar su parte. Cuando llega el momento de vender una propiedad, lo más probable es que usted tenga que pagar impuestos, especialmente si usted siguió los consejos en esta guía y compró una buena propiedad. Afortunadamente, si usted está pagando impuestos en los Estados Unidos y en muchos otros países latinoamericanos, el gobierno proporciona una manera de "aplazar" esos impuestos a un momento posterior.

Hay una serie de reglas que deben seguirse, pero si se hace correctamente, es posible que pueda utilizar el dinero que habría pagado en impuestos sobre las ganancias de capital, y puede usarlo como parte de su próxima inversión. Esencialmente, esta es la manera cómo el gobierno "se asocia" con usted en sus negocios de inversión. Hay un montón de cosas complicadas que entran en un intercambio 1031, así que asegúrese de hablar con un especialista en impuestos calificado antes de tomar cualquier decisión.

Sus próximos pasos

Al final de este capítulo, usted debe tener una comprensión clara de cómo salir finalmente de su inversión en bienes raíces. Cuando usted comienza con el final en mente, hace que sea mucho más fácil deshacerse de su propiedad y obtener una buena ganancia

En esta guía, hemos cubierto casi todas las facetas de empezar a invertir en bienes raíces. En el capítulo uno, analizamos lo que es invertir, lo que no es y lo que se





necesita para empezar. En el capítulo dos analizamos la forma adecuada de obtener una buena base educativa antes de saltar al ruedo de los bienes raíces, mientras que en el capítulo tres examinamos las muchas estrategias y nichos que se pueden utilizar para construir riqueza con bienes raíces. El capítulo cuatro sentó las bases para un exitoso plan de negocios inmobiliario y en el capítulo cinco examinamos la mejor manera de prepararse para comprar su primera propiedad de inversión. En el capítulo seis nos adentramos en el importante mundo de la financiación inmobiliaria y en el capítulo siete cubrimos el marketing inmobiliario. Finalmente, en el capítulo ocho nos ocupamos de la importancia de comenzar con el final en mente y cómo planificar tu estrategia de salida para cada propiedad que compre.

Usted ha llegado al final de la Guía para invertir en bienes raíces pero su viaje está apenas comenzando. Ahora debería tener una comprensión muy clara de lo que es la inversión en bienes raíces y cómo puede empezar a beneficiarse de ella. Ahora es el momento de ponerlo en práctica.

La razón por la que las personas siguen siendo pobres

Ya los puedo escuchar a muchos de ustedes: “Eso no se puede hacer en mi país”. “Las tasas de interés son muy altas”. “Jamás me prestarían tanto dinero para invertir”. “Los bienes raíces no se duplican de valor en un periodo corto de tiempo”. “Es muy arriesgado utilizar tanta deuda”. “Esa clase de oportunidades no existen por aquí”.

Si decide pensar de esa forma, no tengo ningún problema con eso. Solo recuerde que al final del día, las personas que dicen “no puedo” trabajan para las que dicen “si puedo”. ¿A qué grupo pertenece? En nuestro curso te enseñaremos el cómo para que pertenezcas al selecto grupo de los que dicen todos los días “si puedo” con muchísimos ejemplos, ejercicios, casos de estudio y el programa de Excel **Real Estate Analyzer** que te ayudará a tomar grandes decisiones de inversión.

Usted necesita la educación y la experiencia, y en ambas podemos ayudarlo, pero primero necesita el corazón y la convicción, y eso está en sus manos.





“El dinero será lo que usted quiera que sea. Si cree que el dinero es difícil de conseguir, lo será. Si dice que tienes que trabajar duro por dinero, entonces ese es el único mundo en el que vivirá. Pero si dice que hay mucho dinero y que puede ganar todo lo que quiera, eso también será cierto. El dinero es… lo usted quiere que sea”. - Robert Kiyosaki





¡SORPRESA!

En ComoJugarMonopolio valoramos sus esfuerzos por aprender y por educarse financieramente. En esta ocasión hemos decidido darle un obsequio muy especial por haber decidido leer este grandioso libro y llegar hasta el final.

Hace pocos meses realizamos el lanzamiento de nuestro nuevo Curso de Educación Financiera & Construcción de riqueza, un curso magnifico del cual tendrá información más adelante.

Lo relevante en este momento es que hemos decidido obsequiarle este maravilloso curso por el simple hecho de adquirir nuestro *Curso de Mr. Monopoly Para Invertir En Bienes Raíces.*

¿Por qué decidimos obsequiarlo?

Porque entendimos que para une mejor comprensión de los temas financieros en el *Curso de Mr. Monopoly Par invertir en Bienes Raíces* sería ideal que antes tuvieras una inducción al mundo financiero y económico.

¿Qué debe hacer para obtener el obsequió?

Lo único que debe hacer es hacer clic en el siguiente botón, seleccionar la opción de quiero recibir mi obsequió y finalmente hacer la compra del *Curso de Mr. Monopoly Para Invertir en Bienes Raíces.*

ADQUIRIR EL CURSO Y RECIBIR MI OBSEQUIO

HTTPS://PAY.HOTMART.COM/O18219294R?OFF=9HAI8ZOA&CHECKOUTMODE=10





Curso de Mr. Monopoly para invertir en bienes raíces

¿Piensa que no puedes conseguir un gran trato o alcanzar un retorno atractivo en el mercado particular donde vive? ¿Piensa que la situación de la economía de su país le impide tener éxito invirtiendo en bienes raíces? ¿Piensa que la inversión en bienes raíces requiere mucho dinero y está reservada únicamente para los ricos? ¡Piense otra vez! Estos son unos de los mitos clásicos que repiten las personas como loros sin importar el país donde vivan. La mayoría de las personas utiliza estos mitos como excusas para no invertir jamás ni salir de su zona de confort.

Las personas suelen pensar que su mercado es muy costoso, es muy rural o está deprimido. Otros piensan que las tasas de interés están muy altas, que no calificarían jamás para un préstamo, que sin un banco que los ayude no pueden invertir y que no quieren recibir llamadas a las 9 de la noche para reparar los baños de los inquilinos.

Todas estas clases de afirmaciones negativas tienden a ser más un reflejo del inversor que del mercado, las tasas de interés, los bancos y la economía misma. No creería la clase de tratos y negocios que descubren los inversores profesionales en lugares inimaginados. Los mercados difíciles requieren diligencia, paciencia, creatividad y conocer los números. Pero si es paciente, tiene las herramientas adecuadas y el conocimiento que tienen los profesionales, la mayoría de los inversores experimentados estarán de acuerdo en que los grandes tratos se pueden encontrar en cualquier mercado y en cualquier economía.

Me tome el tiempo y el trabajo de escribir este breve pero valioso libro para usted porque quiero hacerle llegar a la conclusión de que en 10 años deseará haber comenzado hoy a invertir en bienes raíces. Los bienes raíces han proporcionado libertad y riqueza a millones de inversionistas en todo el mundo, en todo tipo de economías y en todo tipo de circunstancias, y estoy seguro de que sucederá lo mismo con usted. Lo que aprenderá en nuestro curso, las herramientas que se llevará, incluyendo el **Real Estate Analyzer**, y el nuevo mundo de posibilidades que se le abrirá se quedarán con usted para toda la vida y determinarán la forma en la que tome sus decisiones con respecto a su dinero y a sus inversiones. Mi misión es que en un





futuro me cuente su historia de éxito y me relate cómo mis libros y este curso te proporcionaron la libertad financiera para vivir en los términos que siempre soñó.

En el *Curso de Mr. Monopoly para invertir en bienes raíces* te enseñaremos paso a paso todo lo que necesitas saber para encontrar, analizar, negociar, financiar, administrar y potenciar esos grandes tratos que existen en el sector inmobiliario.

NO NECESITAS TENER NINGUN TIPO DE CONOCIMIENTO PREVIO PARA HACER EL CURSO.

EN EL CURSO EXPLICAMOS DESDE LO MÁS BASICO A LO MÁS SOFISTICADO, PASO A PASO, CON HERRAMIENTAS Y CON EJEMPLOS. SI NO ENTENDISTE POR COMPLETO MUCHOS TERMINOS Y CALCULOS EN ESTE LIBRO, EN EL CURSO NOS ADENTRAREMOS MÁS Y COMENZAREMOS DESDE LO MÁS BASICO.

A continuación le presentaré todo el contenido del curso, las herramientas que obtendrá y lo que aprenderá en él:



WWW.COMOJUGARMONOPOLIO.COM WWW.SOCIEDADECABALLEROS.COM




CONTENIDO

CURSO DE MR. MONOPOLY PARA INVERTIR EN BIENES RAÍCES

- 10 checklists entregadas en pdf para utilizar en el mundo real
- Se entregan 2 programas de análisis financieros originales: **Real Estate Analyzer** & **Real estate Analyzer Pro**, que son obligatorios para tener éxito en el mundo real
- 10 módulos: introducción, 40 cálculos & conceptos, equipo, mercado, casos de estudio, financiación, negociación, administración, estrategias para comenzar y secciones de regalo
- Más de 100 ejercicios resueltos paso a paso
- 4 casos de estudio resueltos paso a paso, análisis financiero antes y después de impuestos
- Más de 70 horas de video curso
- Pago único
- Acceso de por vida a actualizaciones futuras sin costos adicionales
- Se puede hacer en cualquier dispositivo, las veces que quieras y aplica para todos los países capitalistas
- Curso garantizado





MÓDULO 1

FAMOSOS QUE JUEGAN MONOPOLY EN EL MUNDO REAL
- LIONEL MESSI
- CRISTIANO RONALDO
- LEONARDO DICAPRIO
- ARNOLD SCHWARZENEGGER
- BRAD PITT
- KYLIE JENNER
- ROBERT DE NIRO
- ELLEN DEGENERES

POR QUÉ INVERTIR EN BIENES RAÍCES
- FLUJO DE EFECTIVO (CASH FLOW)
- CONTROL
- APRECIACIÓN
- APALANCAMIENTO
- DEPRECIACIÓN
- REFINANCIAMIENTO
- AMORTIZACIÓN
- INTERCAMBIO EQUIVALENTE
- PROTECCIÓN CONTRA LA INFLACIÓN
- INVERSIÓN FÍSICA

RETOS EN LOS BIENES RAÍCES
- FALTA DE LIQUIDEZ
- ADMINISTRACIÓN
- SELECCIÓN Y MANEJO DE INQUILINOS
- DEMANDAS
- CONSTRUIR RIQUEZA PUEDE TOMAR TIEMPO
- PUEDE CONSUMIR TU TIEMPO
- LIDIAR CON PERSONAS DIFÍCILES
- PUEDES FRACASAR

TIPOS DE BIENES RAÍCES
- CASAS UNIFAMILIARES
- BIENES RAÍCES MULTIFAMILIARES
- CONDOMINIOS
- PROPIEDADES EN MAL ESTADO
- BIENES RAÍCES COMERCIALES

TIPOS DE VECINDARIOS
- CLASE A
- CLASE B
- CLASE C
- CLASE D




MÓDULO 2

- HOJA DE BALANCE, ESTADO DE RESULTADOS Y PATRIMONIO NETO
- PRECIO DE COMPRA REAL (PCR)
- APRECIACIÓN
- INTERÉS SIMPLE
- INTERÉS COMPUESTO
- VALOR FUTURO (VF)
- REGLA DEL 72
- VALOR PRESENTE DE UN FUTURO FLUJO DE EFECTIVO
- MULTIPLICADOR DE RENTA BRUTA (MRB)
- INGRESO POTENCIAL BRUTO (IPB)
- VACANCIA Y PERDIDAS
- INGRESO OPERATIVO BRUTO (IOB)
- GASTOS OPERATIVOS (GO)
- INGRESO OPERATIVO NETO (ION)
- TASA DE CAPITALIZACIÓN
- TASA DE CAPITALIZACIÓN DERIVADA
- MULTIPLICADOS DE INGRESOS NETOS (MIN)
- INGRESO GRAVABLE (IG)
- FLUJO DE EFECTIVO (CASH FLOW)
- RETORNO EFECTIVO SOBRE EFECTIVO (ROI)
- INGRESOS POR VENTAS
- FLUJO DE EFECTIVO DESCONTADO
- VALOR PRESENTE NETO (VPN)
- ÍNDICE DE RENTABILIDAD (IR)
- TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)
- TASA INTERNA DE RETORNO MODIFICADA (TIRM)
- PRECIO, INGRESOS Y GASTOS POR UNIDAD
- RELACIÓN DE GASTOS OPERATIVOS (RGO)
- PROPORCIÓN DE COBERTURA DE DEUDA (PCD)
- RELACIÓN DE EQUILIBRIO DE EFECTIVO (REE)
- EQUITY
- RETORNO SOBRE LA EQUITY (ROE)
- RELACIÓN PRÉSTAMO / VALOR (RPV)
- PUNTOS
- PAGO DE LA HIPOTECA
- BALANCE, PRINCIPAL E INTERESES DE LA HIPOTECA
- MONTO MÁXIMO DEL PRÉSTAMO (MMP)
- BASE AJUSTADA (BA)
- DEPRECIACIÓN
- GANANCIA DE CAPITAL (GC)
- PERIODO DE AMORTIZACIÓN





MÓDULO 3

MIEMBROS DE TU EQUIPO

- CORREDOR INMOBILIARIO
- CONTADOR
- ADMINISTRADOR
- ABOGADO
- PRESTAMISTA O BANQUEIRO
- CONTRATISTA
- TASADOR
- AGENTE DE SEGUROS

MÓDULO 4

¿CÓMO ANALIZAR UN MERCADO?

- OFERTA
- DEMANDA
- EMPLEOS
- LOCALIZACIÓN
- POBLACIÓN




MÓDULO 5

EJERCICIOS AVANZADOS

- #1: ANÁLISIS DE VARIAS PROPIEDADES EN UN MISMO SECTOR
- #2: ANÁLISIS DEL VALOR PRESENTE NETO DE UN FLUJO DE INGRESOS
- #3: VALOR DE UN ARRIENDO
- #4: INGRESO GRAVABLE Y FLUJO DE EFECTIVO
- #5: VALOR EN EL TIEMPO DEL DINERO
- #6: TASA INTERNA DE RETORNO
- #7: RESOLVIENDO FLUJOS DE EFECTIVO NEGATIVOS

CASOS DE ESTUDIO

- CASO #1: VIVIENDA UNIFAMILIAR
- CASO #2: VIVIENDA UNIFAMILIAR RECONVERTIDA
- CASO #3: COMPLEJO DE APARTAMENTOS
- CASO #4: PROPIEDAD DE USO MIXTO





MÓDULO 6

- PAGO EN EFECTIVO
- PRÉSTAMO TRADICIONAL
- PRÉSTAMO PARA UNA PROPIEDAD DE INVERSIÓN
- FINANCIAMIENTO CREATIVO
    - MEZCLAR RESIDENCIA PERSONAL CON PROPIEDAD DE INVERSIÓN
    - INVIRTIENDO CON SOCIOS
    - PATRIMONIO DE LA RESIDENCIA
    - PRESTAMISTAS PRIVADOS
    - LEVANTAR CAPITAL PRIVADO
    - LEASING
    - FINANCIAMIENTO DEL VENDEDOR
    - BIENES RAÍCES AL POR MAYOR




MÓDULO 7

- INTRODUCCIÓN A LA NEGOCIACIÓN
- PRINCIPIOS DE NEGOCIACIÓN
- PRECIO Y TÉRMINOS
- CONCESIONES
- DILIGENCIA DEBIDA
- PREGUNTAS PARA HACERLE AL VENDEDOR
- DEFINE TU PUNTO DE DESTINO Y TU OMA
- ¿QUIÉN DEBE HACER LA PRIMERA OFERTA?
- LOS 6 COMPONENTES MÁS IMPORTANTES DE UNA OFERTA
- OFERTA INICIAL CUANDO TRABAJAS DIRECTAMENTE CON VENDEDORES
- OFERTA INICIAL CUANDO HAY AGENTES INVOLUCRADOS
- TÉRMINOS Y CONTINGENCIAS
- TÉRMINOS A NEGOCIAR APARTE DEL PRECIO
- 15 TIPS PARA QUE ACEPTEN TU OFERTA
- 13 TIPS PARA NEGOCIAR EXITOSAMENTE
- EL TIP MÁS IMPORTANTE DE TODOS





MÓDULO 8

- TAREAS DE UN CASERO
- DESVENTAJAS DE USAR UNA COMPAÑÍA INMOBILIARIA
- CÓMO AFECTA UNA COMPAÑÍA INMOBILIARIA AL FLUJO DE EFECTIVO
- ENTREVISTA CON UNA COMPAÑÍA INMOBILIARIA
- ¿ADMINISTRAS O CONTRATAS?
- ATRIBUTOS DE UN ADMINISTRADOR EXITOSO
- ANTES DE FIRMAR EL PRIMER ARRENDAMIENTO
- INQUILINOS HEREDADOS
- LA RENTA DEL INMUEBLE
- EL DEPOSITO DE SEGURIDAD
- LEYES A SEGUIR
- MARKETING INMOBILIARIO
- PRESELECCIONA TUS INQUILINOS
- ESTÁNDARES MÍNIMOS PARA CALIFICAR
- MOSTRANDO LA PROPIEDAD
- MATERIALES PARA MOSTRAR LA PROPIEDAD
- PREGUNTAS MÁS COMUNES DE LOS INQUILINOS
- PROCESO DE APLICACIÓN
- RECHAZANDO UNA APLICACIÓN
- ACEPTANDO UN INQUILINO
- CONTRATO DE ARRENDAMIENTO
- ADMINISTRANDO INQUILINOS
- PROTÉGETE DE LAS DEMANDAS
- AUMENTANDO EL ION
- REDUCIENDO LOS GASTOS
- SOLUCIONANDO PROBLEMAS
- DESPIDIENDO MALOS INQUILINOS
- LIDIANDO CON CONTRATISTAS
- ¿QUÉ HACER CUANDO SE MUDA TU INQUILINO?
- SISTEMAS DE NEGOCIOS Y ORGANIZACIÓN
- PRINCIPIOS DE UN CASERO EXITOSO




MÓDULO 9

- ESTRATEGIA #1: CUATRO CASAS VERDES... UN HOTEL ROJO
- ESTRATEGIA #2: RENUNCIA A TU EMPLEO CON PROPIEDADES PARA LA RENTA
- ESTRATEGIA #3: COMBINA TU RESIDENCIA CON TUS INVERSIONES
- ESTRATEGIA #4: CRRRR

MÓDULO 10

- MÉTODOS RÁPIDOS E INEXACTOS PARA DESCARTAR MALAS PROPIEDADES: LA REGLA DEL 50% Y EL EXAMEN DEL 2%
- CÓMO INVERTIR EN UN ÁREA COSTOSA
- INVIERTE A LARGA DISTANCIA
- CÓMO ENCONTRAR PROPIEDADES PARA LA RENTA
- ¿CUÁLES CON LAS MEJORES PROPIEDADES PARA RENTAR?
- PROBLEMAS QUE DEBES BUSCAR AL INVERTIR
- PROBLEMAS QUE DEBES EVITAR AL INVERTIR
- LA REGLA 100:10:3:1




REAL ESTATE ANALYZER

- Programa de Excel sofisticado para inversionistas profesionales diseñado por nuestra marca.
- Incluye el Real Estate Analyzer y el Real Estate Analyzer Pro.
- Realiza muchísimos cálculos y tiene muchas funciones.
- Permite simular varios escenarios, jugar con las variables y obtener resultados en cuestión de minutos o segundos.
- Mide los desempeños de una inversión en un periodo de tiempo de máximo 10 años.
- Aumenta las probabilidades de éxito en una inversión.
- Permite mostrarle a los banqueros, prestamistas, socios e inversionistas el desempeño de la inversión (algo clave para recaudar capital).

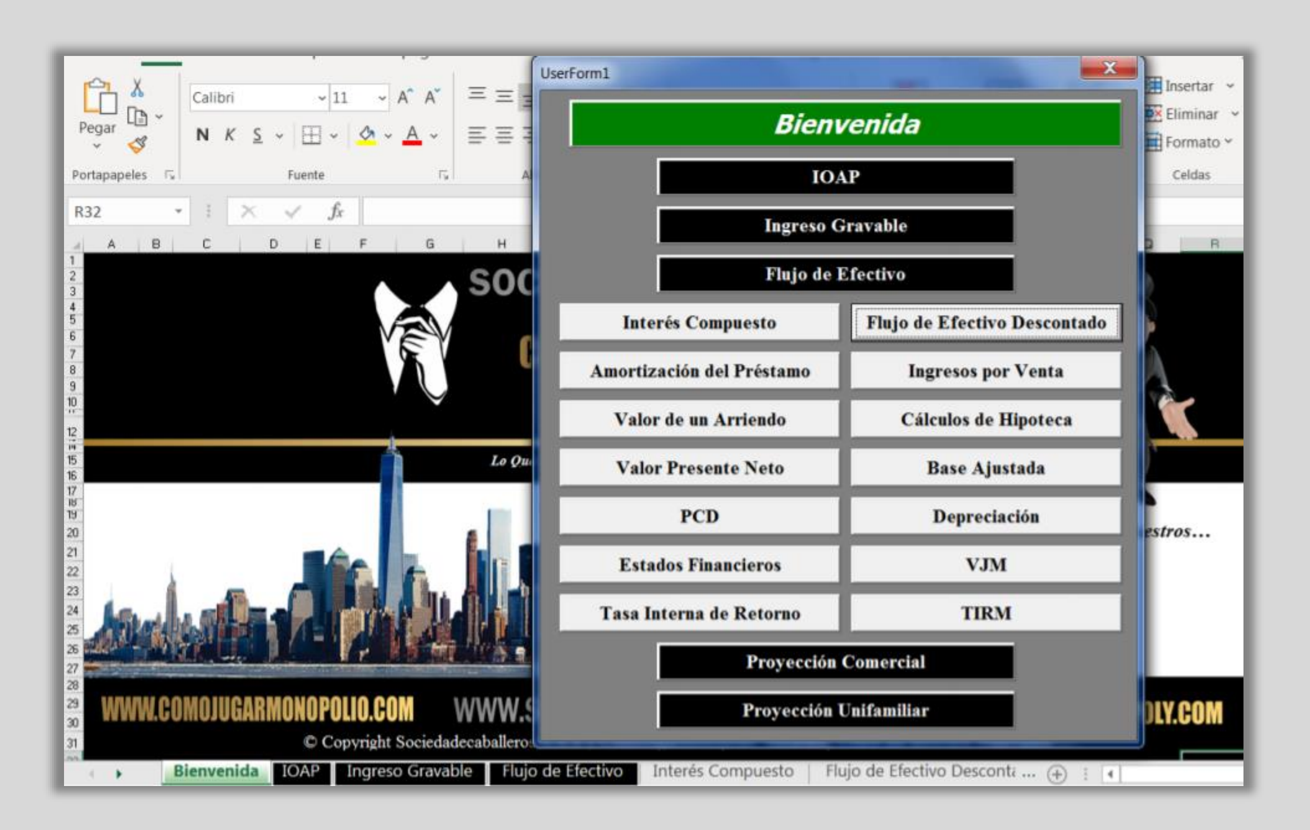
Página de bienvenida:







Menú de mando:



TESTIMONIOS:

Tópico • Aprobado • Editado en 31/12/2020 • hace 30 días

Espectacular curso, sin duda alguna de los mejores que he tomado, muy completo en la manera de tratar todos los temas, profundizándolos excepcionalmente, supero mis expectativas y cuenta con conceptos, temas y conocimientos realmente necesarios, útiles, profesionales y de gran calidad!!
Ver menos

ANDRES STEVEN FORERO
andresforerore@gmail.com
En "Clase 5"
Grupo A

Respuesta • Aprobado • Editado en 07/12/2020 • hace alrededor de 2 meses

Un excelente curso la verdad! Es muy importante la labor que prestan dando a conocer los conocimientos sobre educación financiera a la sociedad!

Jordi Rosales
ros_elhos07@hotmail.com
En "Clase 5"
Grupo A

Tópico • Aprobado • Editado en 23/10/2020 • hace 3 meses

Excelente curso. Esto es realmente ir más allá de los temas y una gran lección para cualquier persona que quiera dedicarse a enseñar. Aprendí mucho y ahora solo queda volverlo a hacer y aplicar todas las enseñanzas.
gracias

Juan David Ramirez
juandavid.ramirezmejia@gmail.com
En "Clase 5"
Grupo A

Tópico • Aprobado • Editado en 04/10/2020 • hace 4 meses

Excelente clase. y gracias por tomar en cuenta hasta los pequeños pero grandes detalles del proceso.

orville briffa
briffa1@hotmail.com
En "Clase 19"

Grupo A

Tópico • Aprobado • Editado en 04/10/2020 • hace 4 meses

Este módulo fue espectacular, lo mejor es que no esperaba una explicación tan profunda de estos temas tan importantes. Gracias.

orville briffa
briffa1@hotmail.com
En "Clase 21"

Grupo A

Tópico • Aprobado • Editado en 23/09/2020 • hace 4 meses

Excelente curso, muy contento con cada modulo, hasta los que pensé que no eran importantes resultaron de gran valor! No se cuento duro el diseño de este curso, pero los felicitó no dejaron nada al azar !

orville briffa
briffa1@hotmail.com
En "Clase 10"

Grupo A

Tópico • Aprobado • Editado en 23/09/2020 • hace 4 meses

EXCELENTE CURSO!!! Me cambio totalmente la forma de pensar, no tengo palabras de agradecimiento para decirles por haber sacado este curso. Voy a extrañar sentarme todas las tardes y escucharte hablar sobre temas nuevo que nunca en mi vida hubiera apr... Ver más

Gonzalo Roman Vazquez
gonza_97-30@hotmail.com
En "Clase 5"

Grupo A

Tópico • Aprobado • Editado en 16/09/2020 • hace 5 meses

Excelente explicación de este concepto tan importante...no la había encontrado tan bien explicado y tan al detalle. Ahora me queda la duda si las inmobiliarias pueden informarme de este dato...y que tanto creerle a ese dato que puedan suministrarme? Un saludo, gracias. Ver menos

jaime castro frohard
jaimecastrobr@gmail.com
En "Clase 8 "

Grupo B





CURSO DE EDUCACIÓN FINANCIERA & CONSTRUCCIÓN DE RIQUEZA

CURSO DE EDUCACIÓN FINANCIERA & CONSTRUCCIÓN DE RIQUEZA

FINANZAS, INVERSIONES & CONTABILIDAD




Con este curso entrarás a fondo en los conceptos más importantes de inversión, finanzas, economía y contabilidad. Es un curso práctico, en el cual se usan plantillas y programas financieros en varios módulos.

Un seminario o especialización con todos estos temas te costaría aproximadamente $1,500 USD.

Todo lo que necesitas saber de finanzas, economía e inversiones en tu vida financiera lo encontrarás en este curso.

Te obsequiamos un programa financiero llamado AnalitiQ, con el cual aprenderás todos los conceptos de interés, valor del dinero en el tiempo, criterios de evaluación financiera, amortizaciones y riesgos.

El curso tiene una duración de 45 horas aproximadamente, divididas en 9 módulos.

Este curso está diseñado para que comprendas de la manera más simple los temas más complejos de la economía y las finanzas.

Hasta un niño de 12 años lo entendería.

A continuación te presentaré el contenido de todo el curso:





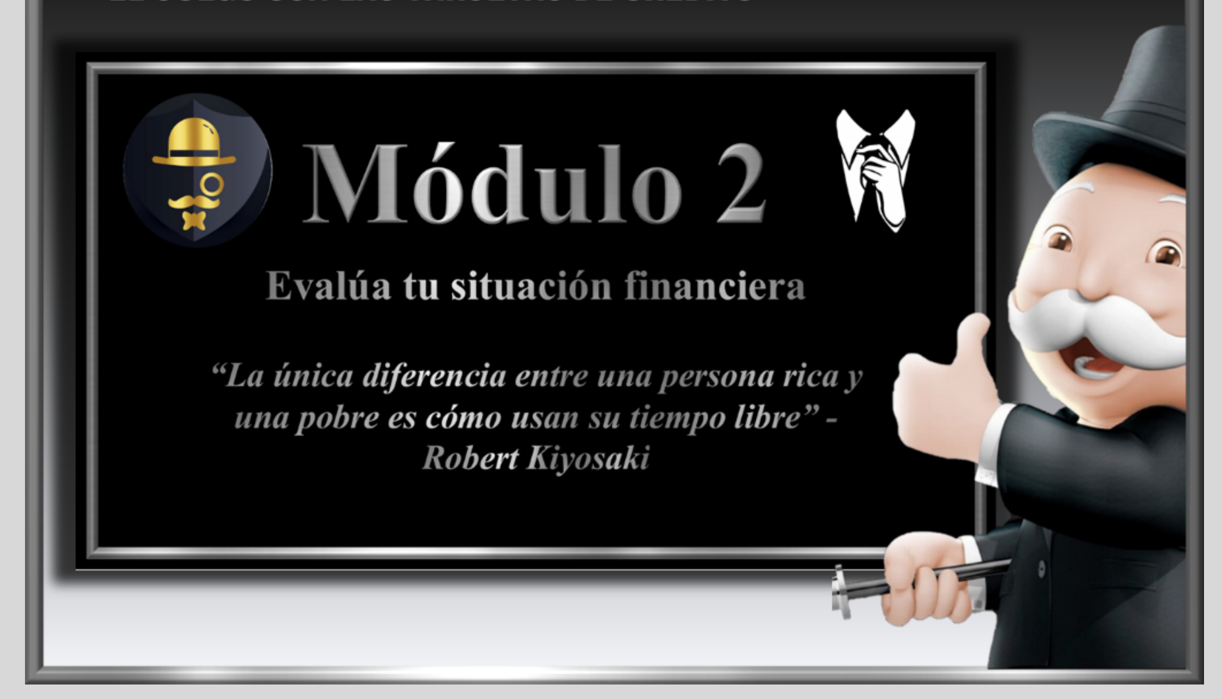

MÓDULO 1
• IMPORTANCIA DE LAS FINANZAS EN CUALQUIER AMBITO DE LA VIDA PERSONAL Y PROFESIONAL
• ANALFABETISMO FINANCIERO
• CULTURA FINANCIERA
• ANALFABETISMO FINANCIERO VS CULTURA FINANCIERA
Módulo 1
Las finanzas no son tu enemigo
"Si su asesor financiero le hizo perder su inversión de dinero. No lo culpe a el. De una mirada así mismo y pregúntese si usted está dispuesto a reducir el riesgo educándose." - Robert Kiyosaki





MÓDULO 2

- LOS ERRORES MÁS COMUNES EN LA ADMINISTRACIÓN DEL DINERO
- DEFINIENDO SUS ACTIVOS Y PASIVOS
- EJEMPLO DE ACTIVOS Y PASIVOS
- ESTUDIO DE SU PUNTAJE CREDITICIO
- DEUDA BUENA Y DEUDA MALA
- CONSUMIR ES EL CAMINO A UNA DEUDA MALA
- SOBRECARGA DE DEUDA MALA
- LA SEDUCCIÓN DEL CRÉDITO FACIL
- EVALUACIÓN DE LA DEUDA BUENA
- EL JUEGO CON LAS TARJETAS DE CRÉDITO







MÓDULO 3

- PLANEACIÓN FINANCIERA
- METAS Y OBJETIVOS FINANCIEROS
- BENEFICIOS DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA
- OBJETIVOS DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA
- PASOS PARA LLEVAR A CABO UNA PLANEACIÓN FINANCIERA (EJEMPLOS)
- ERRORES EN LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA
- ETAPAS FINANCIERAS DE LA VIDA DE UNA PERSONA
- DECISIONES FINANCIERAS BÁSICAS DE LAS PERSONAS
- DECISIONES FINANCIERAS RECOMENDADAS







MÓDULO 4

- RENTABILIDAD (EJEMPLOS)
- INTERÉS (EJEMPLOS)
- RELACIÓN DEL INTERÉS CON EL RIESGO
- TASAS DE INTERÉS (EJEMPLOS)
- ÓPTICAS DEL INTERÉS
- INTERÉS SIMPLE (8 EJERCICIOS)
- INTERÉS COMPUESTO (7 EJERCICIOS)
- INFLACIÓN (EJERCICIO CALCULO DE INFLACIÓN)
- EL MECANISMO DE MANDRAKE (BANCOS)
- EL VALOR DEL DINERO EN EL TIEMPO (EJERCICIOS)
- VALOR PRESENTE, VALOR FUTURO Y LÍNEAS DE TIEMPO (EJEMPLOS)
- PREOCUPACIONES FUNDAMENTALES DEL INVERSIONISTA
- AHORRO VS INVERSIÓN
- ¿ES MEJOR AHORRAR O INVERTIR?
- AVERSIÓN AL RIESGO
- RENTABILIDAD, RIESGO & LIQUIDEZ

Módulo 4

Conceptos financieros fundamentales

"Si desea tener un mejor rendimiento que la multitud, debe hacer las cosas de manera diferente a la multitud." John Templeton




MÓDULO 5

- EQUIVALENCIAS CON TASAS DE INTERÉS
- TASA DE INTERÉS NOMINAL
- TASA DE INTERÉS EFECTIVA
- TASAS DE INTERÉS VENCIDAS Y ANTICIPADAS
- EJERCICIOS CON TASAS DE INTERÉS (7)
- TASAS INDEXADAS (EJERCICIOS)
- TASA REAL O RENTABILIDAD REAL (EJERCICIOS)
- EQUIVALENCIAS Y FUNCIONES FINANCIERAS
  - PAGO ÚNICO (8 EJERCICIOS)
  - ANUALIDADES O CUOTAS (7 EJERCICIOS)
  - CASOS ESPECIALES DE ANUALIDADES (4 EJERCICIOS).
- AMORTIZACIÓN DE UN CRÉDITO
  - CUOTAS UNIFORMES (CONSTRUCCIÓN DE TABLA DE AMORTIZACIÓN)
  - ABONO CONSTANTE A CAPITAL (CONSTRUCCIÓN DE TABLA)
  - ABONO DE INTERESES EN CADA PERIODO (CONSTRUCCIÓN DE TABLA)
  - PAGO DEL PRÉSTAMO AL FINAL DEL PERIODO
  - LEASING
  - EJERCICIOS DE AMORTIZACIÓN CON EL ANALYTIQ
- AMORTIZACIÓN DE UN CRÉDITO EN DÓLARES
- CRÉDITO EN UNIDADES DE VALOR





MÓDULO 5

- CRITERIOS BÁSICOS DE EVALUACIÓN FINANCIERA
  - SUPOSICIONES
  - INDICADORES CLAVES O DE REFERENCIA
  - TASA DE DESCUENTO O TIO
  - FLUJO DE CAJA
  - VALOR PRESENTE NETO (EJERCICIOS)
  - TASA INTERNA DE RETORNO (EJERCICIOS)
  - TASA INTERNA DE RETORNO TIRM (EJERCICIOS)
  - PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (EJERCICIOS)
  - ROI (EJERCICIOS)
  - CASO DE ESTUDIO INVOLUCRANDO EL FLUJO DEL PROYECTO Y EL FLUJO DEL INVERSIONISTA Y EVALUANDO CON TODOS LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN FINANCIERA.

Módulo 5

Los números de tu inversión

"El riesgo viene de no saber lo que estás haciendo"
-Warren Buffett





MÓDULO 6

- INVERSIONES PRIMARIAS
- INVERSIONES DE PRESTAMOS
- INVERSIONES DE PROPIEDAD
- COMPORTAMIENTO DE APUESTA
- RENDIMIENTOS DE LA INVERSIÓN
- RIESGO EN LAS INVERSIONES
- VOLATILIDAD
- ACCIONES VS BONOS
- CONSEJOS DE INVERSIÓN
- OPCIONES Y VEHÍCULOS DE INVERSIONES
- INVERSIONES LENTAS Y ESTABLES
  - CUENTAS CORRIENTES
  - CUENTAS DE AHORRO
  - FONDOS DEL MERCADO MONETARIO
  - BONOS
  - CDT O CERTIFICADO DE DEPOSITO A TERMINO
- OPCIONES DE PROPIEDAD
  - ACCIONES
  - FONDOS MUTUOS O FONDOS MUTUALISTAS
  - BIENES RAÍCES
  - INVIRTIENDON EN PEQUEÑOS NEGOCIOS Y METALES PRECIOSOS





MÓDULO 7

- CONOZCA LOS IMPUESTOS QUE PAGA
- LAS TASAS MARGINALES
- INGRESO GRAVABLE
- EL IMPUESTO MÍNIMO ALTERNATIVO
- REDUCCIÓN DE LOS IMPUESTOS DESDE LA PERSPECTIVA DE UN EMPLEADO
- REDUCCIÓN DE LOS IMPUESTOS DESDE LA PERSPECTIVA DE UN INVERSIONISTA O EMPRESARIO
- INCREMENTE SUS DEDUCCIONES
- AYUDA DE LOS RECURSOS FISCALES
- CÓMO MANEJAR UNA AUDITORIA

Módulo 7

Impuestos

"Creer que pagar impuestos es un acto patriótico no solo es superficial, también es una señal de ignorancia"

ROBERT KIYOSAKI

628





MÓDULO 8

- VOCABULARIO CONTABLE
- 12 PRINCIPIOS BÁSICOS DE LA CONTABILIDAD
- ESTADOS FINANCIEROS
- BALANCE GENERAL
- ESTADO DE RESULTADOS
- ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO
- BASES PARA LA CONTABILIDAD
- CONEXIONES DEL BALANCE GENERAL
- CICLO DE VENTAS
- CICLO DE GASTOS
- CICLO DE INVERSIÓN
- COMPRA Y DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS

Módulo 8

Contabilidad

"Hay que entender la contabilidad. Es el lenguaje de los negocios y es un lenguaje imperfecto, pero si no desea hacer el esfuerzo de aprender contabilidad, la manera de leer e interpretar los estados financieros, nunca debería elegir invertir en acciones por su cuenta".

Warren Buffett

646




MÓDULO 9

- HACERSE RICO POCO A POCO ES UNA APUESTA PERDEDORA
- LA ECUACIÓN DE LA RIQUEZA EN UNA VÍA LENTA
- DOMESTICADOS PARA SER NORMALES: CONSIGUE UN EMPLEO
- LA INEFICACIA DE UN EMPLEO EN LA CONSTRUCCIÓN DE RIQUEZA
- EL INCREMENTO LIMITADO E INCONTROLABLE
- EL GUARDIÁN DE LA RIQUEZA: EL VALOR INTRÍNSECO
- LO QUE NO TE DICEN SOBRE EL INTERÉS COMPUESTO
- ¿POR QUÉ NO TE HARÁS RICO CON LOS FONDOS DE INVERSIÓN NI CON LOS PLANES DE PENSIÓN?
- LA VIA RÁPIDA: UN SISTEMA DE NEGOCIOS
- CAMBIA DE EQUIPO: DE CONSUMIDOR A PRODUCTOR
- OPTIMIZA TU SISTEMA DE NEGOCIOS
- LA ECUACIÓN DE LA RIQUEZA DE UN EMPRESARIO O INVERSIONISTA
- LOS MILLONARIOS CREAN Y MANIPULAN EL VALOR DE LOS ACTIVOS
- LAS 5 SEMILLAS DEL ÁRBOL DE DINERO: 5 TIPOS DE NEGOCIO3
- CÓMO APROVECHAR EL INTERÉS COMPUESTO
- LA LEY DE LA EFECTACIÓN
- LA PRINCIPAL CAUSA DE LA POBREZA
- ELIGE SER POBRE O RICO




PROGRAMA FINANCIERO ANALYTIQ

ANALYTIQ es un programa financiero automático diseñado por el equipo de Sociedadecaballeros & Comojugarmonopolio con el cual podrás analizar y entender mucho mejor los conceptos económicos & financieros. Este programa es exclusivo para los suscriptores del curso y se enseñará a manejar en su totalidad a lo largo del curso. Tiene un alto nivel de programación incluyendo su panel de navegación y su rapidez para entregar cálculos financieros. Funciona con cualquier sistema operativo. Fundamental para cualquier inversor en general.

- Cálculos automáticos
- Proyecciones y casos de estudio
- Simulación de créditos
- Tablas de amortización
- Cálculos del valor del dinero en el tiempo
- Aumenta las probabilidades de éxito en una inversión.
- Ideal para su aprendizaje en finanzas e inversiones






INVIERTE CON NOSOTROS

Si eres de Colombia y tienes una propiedad con 5 o más unidades ubicada en un mercado con empleos sólidos y alta demanda, ponte en contacto con nosotros ya sea a través de WhatsApp, correo electrónico o redes sociales. Ya sabes cómo nos gusta que nos presenten los negocios en caso de que quieras enviarnos una presentación (asegúrate de enviarnos las proyecciones del Real Estate Analyzer que obtienes en el curso). Entre más fácil de visualizar sea y más claro nos muestres todo, mejor.

Si es un lote que te gustaría desarrollar, también ponte en contacto con nosotros. Tenemos una empresa de construcción y tal vez podamos llegar a un acuerdo para desarrollar y operar el proyecto de forma rentable. Solo asegúrate en caso de que sea un lote de que este ubicado en un excelente mercado (alta demanda y baja oferta) y tenga empleos estables cerca.

Tal vez entremos al negocio contigo cualquiera sea el caso, siempre y cuando sea una gran oportunidad y cumpla con todos nuestros criterios.





ACERCA DE NOSOTROS

Nuestra misión es brindarles a las personas el conocimiento que las escuelas y universidades no consideraron importante, pero que es la base de todo empresario e inversionista exitoso.

En estos tiempos de incertidumbre financiera, de colapsos en los mercados, de economías deprimidas, de empleos inestables, de devaluación constante del poder adquisitivo del dinero y de gobiernos en bancarrota, la educación financiera es la única arma con la que cuenta el ciudadano promedio.

Nuestras redes sociales, blogs, libros y cursos pretenden preparar y educar a la mayor cantidad de personas posibles que quieran convertirse en empresarias e inversionistas, con conocimientos que pueden aplicarse en el mundo real.

Si quieres conocer más de nuestros cursos y material educativo que tenemos para ti, ingresa a nuestras redes sociales o nuestra página web y pregúntanos. Los cursos que tendremos y todo nuestro material educativo está pensado para que esté al alcance de todos, por lo que será siempre de forma digital, y los conocimientos los podrán aprender y aplicar todas las personas, independientemente de su nivel académico o económico. Nuestro material educativo está pensado y diseñado para que sea el mejor aprendizaje de tu vida.

Espero conocerte algún día y que me cuentes tu historia de éxito. Ha sido un verdadero privilegio pasar este tiempo contigo. ¡Nos encontraremos muy pronto!

Un abrazo.

Juan E. Rojas




LISTA VIP

Únete a nuestra lista de miembros VIP y recibe contenido educativo exclusivo totalmente gratis en tu correo cada semana. Aprende sobre bienes raíces, acciones, negocios y actualidad sobre las finanzas mundiales. Ingresa aquí: https://vip.comojugarmonopolio.com/listavip

Estos son algunos artículos que hemos obsequiado a los miembros VIP:









MONOPOLY UNIVERSITY

EL MEJOR CANAL DE TELEGRAM

SUSCRÍBETE A NUESTRO CANAL DE TELEGRAM

LA MEJOR EDUCACIÓN FINANCIERA DIRECTO A TU CELULAR TODOS LOS DÍAS

12:58 PM

Monopoly University

12.2K subscribers

oro. El oro no es para volverse rico, es para no volverse pobre. Es una verdadera reserva de valor. Lo ha sido por cientos de años. Ya superó la prueba del tiempo.

Mientras las personas no se den cuenta o no les importe que el Bitcoin no tiene nada de valor, y continúen comprándolo de todas maneras, su precio puede seguir subiendo. Pero eventualmente las personas despertarán. En todas las burbujas el precio sube a niveles increíbles hasta que un día un alfiler revienta la burbuja y todo el aire sale disparado.

6.1K 8:20 AM

January 14

¿POR QUÉ NECESITAMOS LA CONTABILIDAD?

"La contabilidad es el lenguaje de los negocios. Saber contabilidad es una forma de defensa personal". Warren Buffett

Ingresa a nuestro canal de YouTu para ver nuestro último episodio y suscribirte https://m.youtube.com /UCwtZksPPOQGaMvwFpqStCOw

MUTE

- BIENES RAÍCES
- FINANZAS
- ECONOMÍA
- BANCA
- ACCIONES
- NEGOCIOS
- ACTUALIDAD FINANCIERA
- TEMAS FISCALES E IMPOSITIVOS

http://t.me/comojugarmonopolio




Libros y CURSOS EDUCATIVOS

Estos son los libros actuales y los cursos pertenecientes al mismo autor, a @Sociedadecaballeros, a @ComoJugarMonopolio, a @MrMonopolyStore y a @HowToPlayMonopoly:

Estos son los libros y cursos educativos que tenemos en la actualidad. Puedes encontrarlos en www.comojugarmonopolio.com/libros o www.comojugarmonopolio.com/cursos . Los libros puedes adquirirlos en formato físico en Amazon buscándolos por su respectivo nombre

CÓMO GANAR $50,000 DÓLARES EN REDES SOCIALES

Aprende a ganar 100K seguidores y $50,000 dólares en menos de seis meses con poco dinero

BEST SELLER

CÓMO JUGAR MONOPOLIO EN EL MUNDO REAL

Por qué la renta de una casita verde es mejor que un cheque de nómina

SANTIAGO R. T.

CUATRO CASAS VERDES... UN HOTEL ROJO

Cómo usar la deuda y los impuestos para enriquecerse

"Trabajando fielmente 8 horas al día, con el tiempo llegarás a ser jefe y a trabajar 12 horas al día"
Robert Frost





Pack Inversionista

Pack Inversionista

CURSO DE MR. MONOPOLY PARA INVERTIR EN BIENES RAÍCES

CURSO PARA INVERTIR EN ACCIONES COMO WARREN BUFFETT

Adquiere esta promoción especial y obtén el mejor curso de bienes raíces del mercado y el mejor curso de inversión bursátil por $150 dólares.

Precio original: $234

Precio de oferta: $150

#1 Best Seller INTERNATIONAL

Con el respaldo de hotmart®

Adquiere la promoción aquí:

https://pay.hotmart.com/T41984393D?checkoutMode=10&bid=1602076594476





CÓMO HACER DINERO EN AMAZON DESDE CERO

Mira todo su plan de estudio y adquiérelo aquí:

https://pay.hotmart.com/J10956541S?checkoutMode=10&bid=1588043378179





CURSO PARA GANAR DINERO POR airbnb

...¡Sin necesidad de tener propiedades!

Mira todo su plan de estudio y adquiérelo aquí:

https://pay.hotmart.com/P33455524G?checkoutMode=10&checkoutCustomMode=0&bid=1591915405759





CURSO PARA INVERTIR EN ACCIONES COMO WARREN BUFFETT

11-21 →
WALL ST

BEST SELLER

Mira todo su plan de estudio y adquiérelo aquí:

https://pay.hotmart.com/W41663884M?checkoutMode=10&bid=1612037199849





CÓMO HACER DINERO CON MÁQUINAS EXPENDEDORAS Y CAJEROS ATM DESDE CERO

SOCIEDADECABALLEROS

COMOJUGARMONOPOLIO

Mira todo su plan de estudio y adquiérelo aquí:

https://pay.hotmart.com/C23041401F?off=bnb12whk&checkoutMode=10&bid=1588043161183




Contáctanos

Si necesitas una respuesta rápida, una asesoría para la compra de algún producto o tienes cualquier inconveniente, escríbenos a Instagram. Por WhatsApp también atendemos todo esto, pero por lo general nos demoramos más en responder



@Sociedadecaballeros @ComoJugarMonopolio @Vive.Tu.Imposible @HowToPlayMonopoly



Escríbenos a uno de nuestros WhatsApps +57 302 2219107, +57 312 8427427 y +57 310 3730957 para recibir contenido nuestro y tenerte notificado de nuestros próximos libros, cursos, blogs y demás proyectos.